

日韓経済関係の新たな展開

権利	Copyrights 独立行政法人日本貿易振興機構アジア 経済研究所 2021
雑誌名	日韓経済関係の新たな展開
ページ	1-88
発行年	2021
出版者	日本貿易振興機構アジア経済研究所
URL	http://hdl.handle.net/2344/00052058

日韓経済関係の 新たな展開

安倍 誠 編



日韓経済関係の新たな展開

安倍 誠編
アジア経済研究所

本書は「クリエイティブ・コモンズ・ライセンス表示-改変禁止4.0国際」の下で提供されています。
<https://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/deed.ja>



本書は、第三者の出典が表示されている箇所を除き、①出典を明示すること、②内容を改変しないことを条件に、どなたでも転載・複製・公衆送信など自由に利用できます。商用利用も可能です。出典の記載例は以下をご参照ください。

〈出典の記載例〉

出典：「日韓経済関係の新たな展開」(アジア経済研究所，2021)(該当ページの URL 表記，または該当ページ URL へのリンク)。

・第三者の権利を侵害しないようご注意ください

第三者が著作権を有しているコンテンツや、第三者が著作権以外の権利（例：写真における肖像権，パブリシティ権等）を有しているコンテンツについては、特に権利処理済であることが明示されているものを除き、利用者の責任で、当該第三者から利用の許諾を得てください。

・免責について

アジア経済研究所は、利用者が本書を用いて行う一切の行為（本書を編集・加工等した情報を利用することを含む）について何ら責任を負うものではありません。また、本書は、予告なく変更・移転・削除等が行われることがあります。

・作品利用時の連絡について

可能であれば、本書を利用された旨を下記までご連絡ください。

アジア経済研究所 学術情報センター 成果出版課

Tel：043-299-9538 / E-mail：copyright@ide.go.jp

序章 日韓経済関係の過去と現在

安倍 誠 1

はじめに 1

第1節 日韓経済関係の過去(1990年代まで) 2

1-1. 国交回復と請求権資金 2

1-2. 「ブーメラン効果」と技術協力 3

第2節 日韓経済関係の現在 4

2-1. 2000年代以降の変化 4

2-2. 離れていく? 日韓 5

2-3. 日本による輸出管理強化 7

第3節 日韓経済関係の新たな展開 9

第4節 本研究の構成 11

第1章 変わりつつある日韓経済関係 ——韓国側から見た貿易分析を中心に——

奥田 聡 15

はじめに 15

第1節 韓国の輸出主導的な経済発展政策とその成果 16

1-1. 急速な輸出の増加と経済発展 16

1-2. 輸出入の国・地域別シェア——先進国の退潮と新興国の台頭—— 18

第2節 韓国の経済発展における対日貿易の特殊性とその変容 21

2-1. 韓国の経済発展を支えた日本 21

2-2. 韓国の工業化とともに増えた対日貿易赤字 21

2-3. 近年の日韓貿易から見える韓国の「日本離れ」 23

2-4. 残存する日韓貿易の垂直性と近年における水平化への動き 27

2-5. 海外市場での日韓競争 30

おわりに 31

第2章 IT産業における日韓関係の展開 ——半導体・FPD向け部材・製造装置に着目して——

吉岡 英美 35

はじめに 35

第1節 部材・製造装置をめぐる日韓貿易関係の展開 36

1-1. 半導体分野 36

1-2. FPD分野 39

第2節 韓国における部材・製造装置の輸入代替の進展 44

2-1. 日系サプライヤーによる対韓直接投資 44

2-2. 韓国系サプライヤーの対日キャッチアップ 49

第3節 中国の産業発展と日韓関係への影響 55

3-1. 中国における半導体・FPD生産の拡大 56

3-2. 中国の部材・製造装置市場をめぐる日韓関係 58

3-3. 韓国系サプライヤーによる対中直接投資 60

おわりに 61

第3章 鉄鋼業をめぐる日韓関係 ——協力から本格的な競合へ——

安倍 誠 71

はじめに 71

第1節 日韓鉄鋼貿易の特徴 73

1-1. 韓国鉄鋼業の発展と鉄鋼貿易 73

1-2. 日韓鉄鋼貿易とその変化 75

第2節 韓国鉄鋼業の発展と日韓鉄鋼メーカーの関係 79

2-1. 緊密な協力から徐々に疎遠に——1990年代半ばまで—— 79

2-2. 日韓協力の再強化——1990年代末～2000年代半ば—— 80

2-3. 再び距離を置く日韓鉄鋼メーカー——2000年代後半以降—— 84

第3節 似通う日韓鉄鋼メーカーの事業戦略 86

3-1. 高級鋼＝自動車鋼板開発・生産の強化 86

3-2. 海外展開——東南アジアの事例—— 89

第4節 中国鉄鋼業の急拡大とそのインパクト 93

4-1. 東南アジアの輸入拡大 94

4-2. 韓国市場への流入 95

結びにかえて 96

第4章 高齢化に挑む韓国のシルバー産業と日本の経験

渡邊 雄一 101

はじめに 101

第1節 構造変化としての高齢化の進展 103

1-1. ベビーブーム世代の高齢化とポスト・ベビーブーム世代の台頭 103

1-2. ベビーブーム世代の高齢化がもたらす経済側面の変化 106

第2節 シルバー産業の成長過程と市場規模 107

2-1. シルバー産業の振興を支えた法制度整備 108

2-2. シルバー産業の市場規模展望 109

第3節 韓国のシルバー産業の特徴と日本との関わり 112

3-1. 韓国のシルバー産業の特性 113

3-2. 介護サービス分野の現状 114

3-3. 日本のシルバー関連産業との関わり 116

第4節 韓国のシルバー産業が抱える課題 118

4-1. 中小・零細企業中心の産業組織構造 118

4-2. 関連する規制のメリットとデメリット 119

4-3. 高齢者の可処分所得の増大 120

おわりに 121

第5章 日本の対韓直接投資の推移と現状 ——2010年代の韓国進出事例と在韓日系企業の第三国進出を中心に——

百本 和弘 125

はじめに 125

第1節 日本の対韓直接投資の推移と現状 126

1-1. 日本の対韓直接投資の推移	126
1-2. 韓国にとっての日本からの直接投資の位置づけ	129
1-3. 在韓日系企業数の推移	130
1-4. 在韓日系企業の現状	131
第2節 対韓直接投資の類型と主要事例	136
2-1. 日本の対韓直接投資の類型の考え方	136
2-2. 業種別直接投資額の推移	138
2-3. 製造業	141
2-4. 非製造業	144
2-5. 在日韓国系企業	151
2-6. M&A・投資会社	152
2-7. その他	152
第3節 在韓日系企業の第三国進出	153
3-1. 在韓日系製造業企業の中国進出	153
3-2. 在韓日系製造業企業のベトナム進出	154
3-3. グローバル展開する在韓日系製造業企業	156
3-4. 在韓日系非製造業企業の第三国進出	157
おわりに	159
別表 日本企業の韓国進出事例リスト	162
補論 日韓の直接投資統計の概説	200

日韓経済関係の過去と現在

安倍 誠

はじめに

1965年の日韓国交正常化以降，日本と韓国のあいだには様々な問題がありつつも，そのたびに日韓双方で問題解決に向けた気運が高まることにより，概ね良好な関係を維持してきた。それは，自国の安全保障，そして経済にとって，日韓関係が重要であるとの認識が互いに強かったためである。このように経済関係は日韓関係の大きな土台となってきた。しかし周知のように，近年，日韓関係は厳しい状況に陥っている。このことは，日韓の経済面での変化が大きく作用しているのではないか。こうした問題意識のもとに，日韓経済関係の変化とその要因を探るとともに，今後の方向性を探ることが本研究の目的である。

過去，日韓経済関係について多くの研究が行われてきたが，近年はまとまった研究成果は出ていない。国交正常化からの50年にわたる日韓経済関係の歴史を概観した安倍・金（2015），2010年前後の円高と東日本大震災の影響を中心に日韓経済関係を論じたサゴンモクほか（2013）がある程度である。本研究は，2000年代に入ってからの特徴について，以前との比較を通じてその特徴を明らかにすることに重点を置く。本研究の序論をなす本章では，各章で扱う論点を一部先取りするかたちで，日韓経済関係とその変化を包括的に論じる。以下，第1節では議論の前提として，1965年の国交正常化から1990年代までの日韓経済関係を概観する。第2節では，2000年代以降の日韓経済関係の変化を論じる。第3節で日韓のあいだで生じている新たな動きと関係強化に向けた課題を述べる。最

後に第4節において本研究の構成を紹介する。

1 日韓経済関係の過去(1990年代まで)¹⁾

1-1. 国交回復と請求権資金

第二次世界大戦後、日本と韓国のあいだでの正式な経済関係が始まったのは、1965年6月22日の「日韓基本条約」の締結による国交の回復である。国交回復を契機に、日本の総合商社が相次いで韓国に支店を設立して貿易が急増するとともに、日本企業の対韓直接投資も活発化した。さらに大きな意味を持ったのが、日韓基本条約と同時に締結された「財産及び請求権に関する解決並びに経済協力に関する日本国と大韓民国の間の協定」(以下、「請求権協定」)である。この請求権協定に基づき、日本は無償資金3億ドル、有償資金2億ドル、商業借款3億2000万ドル以上を韓国に供与することで合意した。

無償資金と有償資金の多くは京釜高速道路の建設などインフラの整備に使われた。それだけでなく、全体の24%は浦項製鉄所の建設、特に日本からの設備輸入に用いられた。また商業借款は、具体的には日本輸出入銀行による延払輸出信用枠の設定であり、日本から韓国への輸出の際の延払金融であった。つまり、請求権資金のなかでかなりの金額が日本から韓国への輸出に用いられ、これが日韓貿易を拡大させる大きな契機となった。1967年の日本からの韓国向け輸出額は4億7000万ドルと1965年の倍以上に達して、韓国は日本にとって米国に次ぐ第2位の輸出相手国に躍り出た。製品別では機械類が主流を占め、1968年には日本の機械輸出の12.2%が韓国向けとなった。その後も1980年頃まで韓国向けは日本の機械輸出全体の10%近くを占め続けた。

日韓国交正常化とほぼ時を同じくして、韓国は輸出主導工業化を軌道に乗せることに成功した。そこでは第1章で詳述するように、韓国は労働集約的な工業製品(衣類、繊維、靴、後に電機電子製品など)を米国など先進国に輸出し、これら

1) 特に断らない限り、本節で論じた日韓政府間における経済協力の事実関係については安倍(2015)を参照。

製品の製造に必要な素材・部品、さらに製造機械を主に日本から輸入するという垂直分業構造が形成された。1971年のニクソンショックに伴って円が大幅に切り上げられると、日本の第三国輸出向け軽工業の対韓直接投資が急増した。これにより、日韓の分業構造が強化されることになった。さらに韓国政府は金属、化学、電子、造船、自動車など重化学工業の重点的な育成を図った。これら産業を急速に発展させようとしたために、その製造に不可欠だが国内生産には時間がかかる素材・部品や製造機械についてはやはり主に日本から輸入することとなった。

こうした日韓の垂直分業構造のもとでは、韓国の対日貿易赤字が拡大することは不可避であった。しかし、韓国では1960年代末から日本に対して赤字の是正を求める声が上がった。その理由は、1つには当時の韓国は貿易収支全体で大幅な赤字を計上して累積債務問題に悩まされており、最も赤字額の大きかった日本との不均衡は正が急務だと考えられたことがあげられる。もう1つの理由は、対日貿易赤字は韓国が日本に経済的に従属していることを意味すると捉えられたことである。新たな植民地主義の復活だとして、国内で反発が強まったのである。そのため、韓国政府は日本政府に対して、貿易赤字という「対日逆調」縮小のために、日本の対韓輸入増大のための市場開放と、韓国の対日輸入を国内生産に代替するための技術移転を強く求めるようになった²⁾。

1-2. 「ブーメラン効果」と技術協力

国交正常化に伴う請求権資金という大規模な資金供与から始まった日韓経済関係であったが、1970年代後半になると、日韓のあいだでの貿易と直接投資はさらに活発化した。それに加えて、日本の金融機関による借款の供与など、民間レベルでの金融取引も軌道に乗ることになった。しかし、韓国の対日赤字は大幅に拡大し、韓国政府は日本からの輸入を規制する「輸入先多辺化制度」を導入することになった。ただし、対象は消費財などに限られ、韓国の輸出に必要となる素材・部品や製造機械は除外された。

2) これに対して日本政府は、韓国が日本から輸入している素材・部品や機械などは韓国の輸出拡大に大きく貢献しており、日韓二国間の貿易収支は中長期的に韓国がさらなる成長を続けるなかで拡大均衡を目指すべきであると主張した。しかし、両国の議論は常に平行線をたどることになった。議論は日韓のマスコミのあいだでも活発に行われたが、その詳細は松本（1986）に詳しい。

1980年代に入って韓国の累積債務問題が深刻化すると、韓国政府は再び日本に対して大規模な経済協力を要請した。具体的には借款の供与とともに、日本政府による公的な技術協力を強く求めてきた。その直接的な理由としては、韓国政府が債務問題の解決のための「対日逆調」の解消を強く意識していたことがあげられるが、そこには、以前ほど日本企業が技術移転に積極的でないことへの不満があった。日本企業のあいだでは、技術移転から間もなく韓国企業が成長する姿を目の当たりにして、技術移転によってライバルが育って自分たちを脅かす、いわゆる「ブーメラン効果」に対する警戒感が広まっていたのである。結局、1983年1月の中曽根首相の訪韓時に、日本政府は韓国に対して公共借款18.5億ドル、日本輸出入銀行による融資21.5億ドルを供与することを約束した。技術協力については、ブーメラン効果に対する日本の大企業の懸念に配慮し、日本の中小企業が政府の支援の下に韓国の中小企業の従業員を技術研修生として受け入れることとなった。

1986年から韓国は1970年代以来の二桁成長を3年連続で達成した。輸出が成長を主導するとともに、円高によって日本企業が韓国に生産拠点を移転するかたちでの直接投資も再び活発化した。そのために日本からの部品・素材や製造機械の輸入が大きく増加したために、韓国の対日貿易赤字はさらに拡大した。韓国政府は日本政府に対して再び公的な技術協力を求めたが、韓国は1980年代の高成長によって援助対象国を卒業していた。そこで、1992年1月の宮沢首相の訪韓時に、日韓政府は民間企業の出資によって日韓双方に産業技術協力財団を設立して、この財団のもとで中小企業の従業員に対する研修事業を継続させることで合意した。

2 日韓経済関係の現在

2-1. 2000年代以降の変化

1997年に韓国は通貨危機に陥った。ここで日本政府は、外貨調達に苦しんでいる韓国に対して、国際機関や他国と協調して資金支援を行った。日本企業も、構造調整を余儀なくされた韓国企業を買収、あるいは資本参加するなど、直接投

資を積極化させた。さらに日韓両政府は、両国間の投資を活発にするべく2002年3月に投資協定に調印した（発効は2003年1月）。自由貿易協定についても、通貨危機直後から両国研究機関や経済界代表、さらに産官学共同での研究・検討が進められ³⁾、2003年から締結に向けて本格的な政府間交渉に入った。また韓国政府は、通貨危機の一因となった貿易収支の大幅な赤字を解消するべく、日本からの輸入に大きく依存して立ち後れている部品・素材産業の育成に本格的に乗り出した。そこで日本にも改めて企業の進出や技術協力を求めた。これに対して日本は、官民共同の投資ミッションの訪韓や日韓業界団体共同での市場調査、産業技術協力財団による中小企業での研修事業の拡大再編などを通じて積極的な支援を行った（安倍 2015, 51-52）。

このように通貨危機を契機に、積み重ねてきた日韓協力の経験を土台にして、日本と韓国は経済面での新たな協力関係を構築するかにみえた。しかし、2000年代半ばからその気運は急速に衰えてしまった。自由貿易協定をめぐる交渉は、2004年11月の第6回交渉を最後にストップしてしまった。金融面の日韓協力である通貨スワップ協定は継続し、2008年のリーマンショック後に大きく拡大した。しかし、2012年から急速に縮小し、2015年2月には完全に終了している⁴⁾。2016年8月に新たな締結に向けて議論を開始したものの、釜山の日本総領事館前の慰安婦像設置に日本政府が強く反発し、2017年1月に交渉中断を宣言した。

2-2. 離れていく？日韓

(1) 貿易・投資関係の停滞

こうした日韓政府間での協力関係が萎んでしまった背後には、貿易や投資など経済の実態面での大きな変化があった。1970年代初頭には40%にも達していた韓国の対日輸入依存度は1990年代後半には20%台まで低下していたが、通貨危機直後からはほぼ横ばいを維持していた。しかし、2000年代半ばから再び下落

3) 1998年12月から2000年5月まで日本貿易振興会アジア経済研究所と韓国対外経済政策研究院の間で日韓FTAに関する共同研究が行われた。共同研究の成果は日本貿易振興会アジア経済研究所（2000）に詳しい。これに続いて2001年3月から2002年1月まで両国経済界代表による日韓自由貿易協定ビジネスフォーラムが、2002年7月から2003年10月まで産官学共同研究会が開催された。同研究会の成果は日韓自由貿易協定共同研究会（2003）を参照。

4) 日韓通貨スワップ協定の詳細と推移については、高安（2015）に詳しい。

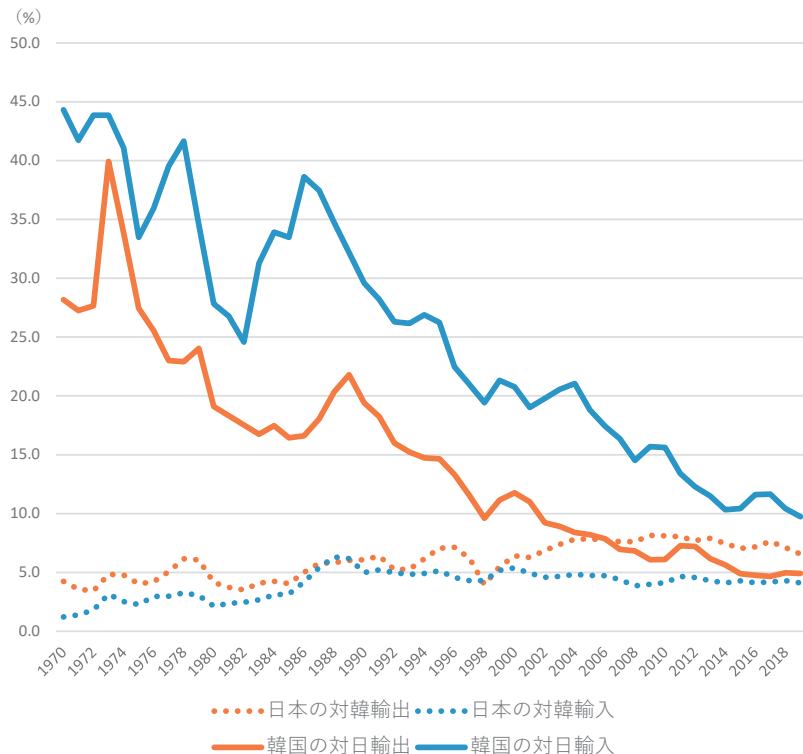
し始めて2019年には9.5%となった。対日輸出依存度も2019年には5.2%まで低下した（図序-1）。2012年以降は対日輸入，対日輸出ともに，絶対額も減少に転じている。韓国貿易における日本の重要性は大きく低下しているのが現状である。

他方，日本企業の対韓直接投資は，2000年代を通じて増加を続けた。これは第2章，第5章でも論じるように，韓国の半導体・フラットディスプレイメーカーに素材や製造設備を輸出していた日本のサプライヤーが，相次いで韓国に進出したことによるものだった。しかし，これも2010年代初めをピークに減少傾向にある。

(2) 垂直分業関係の弱化と競合の激化

2000年代後半からの日韓貿易の沈滞，特に韓国の対日輸入の減少は，第1章

図序-1 日韓双方からみた相互間貿易シェアの推移



(出所) 日本財務省貿易統計，韓国貿易協会k-stat。

で論じるように、以下のような要因が考えられる。第1に、日本企業の対韓直接投資によって、対日輸入の一部が日本企業の韓国国内での生産に置き換わったことである。第2に、韓国企業が日本からの輸入に依存していた製品の国内生産を拡大したことである。第2章で論じるように、これまで日本企業に多くを依存していた半導体やフラットディスプレイの素材や製造設備について、韓国企業が国産化に成功して生産を拡大する例が増えてきている。また第3章で論じるように、鉄鋼製品の場合、従来、韓国は国内で供給が追いつかない熱延コイルやスラブなど半製品や、自動車鋼板など高級鋼の多くを日本からの輸入に依存していた。しかし、国内メーカーによる生産能力の拡大と技術開発の進展により、2010年代に入って対日輸入は大きく減少している。部品や素材、製造設備の分野では韓国企業の技術開発能力が十分に蓄積されていないため（安倍 2017, 103-104）、依然として韓国が日本からの輸入に依存している製品は少なくない。とはいえ、1960年代後半から形成された日韓の垂直分業関係が弱化していることは明らかである。

他方で、第1章でみるように、日本と韓国は第三国市場をめぐる激しく競合するようになっている。韓国の産業は日本をモデルとして発展してきた。政府が1960年代後半から重化学工業を育成する際には、日本で施行されていた個別産業育成・振興法をほぼそのまま韓国に導入した。企業も日本企業の事業戦略に倣って、場合によっては日本企業から直接技術を導入する、あるいは合併企業を設立することによって事業をスタートさせた。そのため、日韓の産業構造、そして主力製品は極めて似通うことになった。韓国産業が競争力を向上させて海外市場に展開するようになると、第三国市場における日韓企業の競争が熾烈になっている。それは世界各国における乗用車や家電市場をはじめ、第2章でみる中国のフラットディスプレイ素材市場、第3章でみる東南アジアの鉄鋼市場など広範囲に及んでいる。

2-3. 日本による輸出管理強化

こうしたなかで勃発したのが、日本政府による対韓輸出規制の強化とその後の韓国政府の対抗措置である。2019年7月1日に日本の経済産業省は、「日韓間の信頼関係が著しく損なわれたと言わざるを得ない状況」のなかで、韓国との「信

頼関係を下に輸出管理に取り組むことが困難になっていることに加え、韓国に関連する輸出管理をめぐり不適切な事案が発生」したことを理由に、輸出管理の運営上の見直しを行うと発表した。具体的には7月4日から、フッ化ポリイミド、レジスト、フッ化水素の韓国向け輸出を包括輸出許可制度の対象から外し、個別に輸出許可申請を求めて輸出審査を行うこととした。さらに輸出管理上のカテゴリである「ホワイト国」から韓国を除外する方針を打ち出し、意見募集を経て8月28日から実施した。これによって韓国向けの輸出については一般包括許可が適用できなくなるとともに、キャッチオール規制の対象となった⁵⁾。

輸出審査を行うことになった3品目は、輸入額こそ少ないものの対日輸入依存度が高く、これがないと韓国の主力輸出製品である半導体や有機ELの生産に支障をきたしてしまう化学材料である。韓国政府が事態を極めて深刻に受けとめたことは、その後の対応をみてもうかがえる。7月11日には日本による3品目の「輸出制限」措置を国際貿易機関（WTO）に提訴した。翌8月13日には韓国も日本と同様にホワイト国から日本を除外する方針を発表した。さらに同23日には日本の措置への対抗を理由に、日韓で締結しているGSOMIA（軍事情報包括保護協定）を延長せず終了する方針を発表した。もっとも、米国からの強い要請もあり、韓国政府は同年11月22日にGSOMIA終了通告の停止を発表している。

韓国政府はこのような対抗措置を行って日本に措置の撤回を求めるとともに、企業の対日輸入依存の脱却を積極的に後押しする方針を打ち出した。それは、対日輸入依存を植民地時代と同様の従属状態と捉え、対日自立を唱える、かつての姿を想起させるものであった⁶⁾。日本の措置発表があって約1カ月後の8月5日に産業通商資源部は、対日依存度が高い核心100品目を5年以内に国産化する目標

5) 一般包括許可とは、貨物・技術の機微度が比較的低い品目について、一定の仕向地・品目の組み合わせを包括的に許可する制度である。またキャッチオール規制とは、リスト規制品以外に、大量破壊兵器や通常兵器の開発などに使用される恐れがある場合、許可申請を求めることができるものである。一般包括許可でなくても一定の要件を満たせば特別一般包括許可制度が利用可能であり、経済産業省がキャッチオール規制に基づいて韓国輸出に対して許可申請を求めた例はない。そのため、ホワイト国除外による実質的な影響はないとみられる。

6) 与党「共に民主党」は日本の措置直後に「日本経済侵略対策特別委員会」を設立したが、委員長に就任した崔宰誠議員は、7月18日に「安倍晋三政権の経済侵略は経済を媒介として（韓国に）コントロール可能な親日政権を樹立しようとするものだ」として日本に対する強い対抗措置を求めた。

を掲げ、そのために毎年1兆ウォン以上の財政支援を行うとした。特に初年度1年間の短期対象品目20品目のなかに、日本が輸入規制を行っている3品目を含めることとした⁷⁾。さらに科学技術情報通信部は同年10月25日に「素材・部品・装備技術特別委員会」を発足させ、需要企業と供給企業が参加する4つの協同事業を承認し、研究開発予算、政策資金、規制特例等をパッケージで支援することとした。2010年代に入ってから対日貿易赤字は縮小し、貿易収支全体も黒字が定着しているなかで、素材・部品の国産化は以前ほど政策課題として重視されていなかった。日本の措置を契機に、素材・部品産業の育成が改めて産業政策の重要課題に浮上することになったのである。

これらの政策がどの程度の実効性があるかは未知数である。しかし、第2章でみるように、日本の措置以降、韓国企業は3品目について日本以外からの調達を拡大している。フッ化水素の場合、韓国素材メーカーが国内での本格生産に向けた準備を進めている。また3品目以外にも、日本からの輸入に依存してきた素材・部品・製造機械について、リスクヘッジの観点から供給先を分散させようという動きが出てきていることは注目される。

3 日韓経済関係の新たな展開

以上のように日韓の経済関係は製造業での垂直分業が弱まり、日韓貿易は停滞をみせている。しかし、図序-1から明らかなように、確かに韓国にとって日本への貿易依存度は低下しているが、日本の対韓貿易依存度は低下していない。むしろ輸出依存度は趨勢的に上昇傾向にあると言える。日本にとって韓国は中国、米国に次ぐ第3位の輸出相手国であり、その重要性は高い。また近年、日本ばかりでなく韓国の経済も低成長の局面に入っている。その打開のために、日韓が互い

7) この他に特に輸出規制の対象品目については労働・環境規制の緩和も行われた。例えば、輸出規制の対象品目に関する研究開発に対しては、化学物質の生産施設に対する許認可に要する期間を75日から30日に短縮する措置を行った。また韓国では2018年の勤労基準法の改正により、300人以上の事業所における労働時間は週52時間までとなった。しかし、輸出規制の対象品目の研究開発に従事する勤労者に対しては、週12時間の延長勤務などの特別措置が認められることになった。

に相手の経済を取り込んで自らの成長の機会とするような姿勢が重要であろう。そのための新たな動きもみえてきている。

第1には、従来の日韓経済関係を土台としたグローバルな展開である。第1章でも論じるように、日韓貿易の停滞は、日韓企業が製造拠点を第三国に移転している影響も大きいとみられる。それでも、直接的には日韓と第三国のあいだでの取引へと転換しつつ、日韓企業間の取引関係は継続しているケースも多い。また、韓国企業が製造拠点を海外に移転したことに伴って、これら企業と取引していた日本企業が追随して中国やベトナムなどに生産拠点を移す、もしくは新たに設けるケースも出てきている⁸⁾。この他にも、韓国ビジネスを長く展開してきた日本の総合商社や銀行が、日韓の電力・ガスなどインフラ企業やエンジニアリング会社と共同で、東南アジアなど第三国での大型プラント事業を受注するケースも出てきている。一度築かれた日韓企業関係の紐帯は、それぞれの強みを生かすかたちでグローバルなネットワークへと変貌を遂げているといっていよう。

第2には、非製造部門での取引拡大である。従来の日韓経済関係は製造業中心であったが、日本ではすでにGDPに占める製造業の比率は低下を続けている。長く商品輸出を成長のエンジンとしてきた韓国も製造業比率は頭打ちになってきている。代わって両国ともサービス業が経済の主役になりつつある。特に韓国では先進国レベルの所得水準に達して成熟した消費市場が形成されつつある。それに伴って新たなサービス産業が勃興し、日本企業にとっても魅力的な市場になっている。第5章でみるように、2010年代初めには非製造業日系企業の対韓直接投資が大幅に増加した。また、LINEやネクソンなど、韓国IT企業の日本進出も目立ってきている。今後は日韓のあいだでのサービス貿易が一層増加することが見込まれる。

第3には、産业内貿易の活発化による日韓水平分業の進展である。先にみたように、日韓経済関係の主軸であった製造業の垂直分業関係は確実に弱くなっている。他方で、第1章でみるように、日韓のあいだでは産业内貿易が一定の進展を

8) 向山・松田(2018)は、日韓経済関係に影響を与えるサプライチェーンの変化を、①日本(韓国)のサプライヤーの韓国(日本)への生産シフト、②日本(韓国)のサプライヤーの第三国への生産シフト、③日本(韓国)の最終財メーカーの第三国への生産シフト、④日本(韓国)の最終財メーカーとサプライヤー双方の第三国への生産シフト、の4類型に分けて分析している。

みせ始めている。従来、先に述べたような両国の産業構造や企業の事業戦略の類似性、そして海を隔てた物流面での制約などにより、産業内貿易は必ずしも活発ではなかった。しかし、両国とも製造業の成長には限界があり、すべての産業・製品を抱え込み続けることは、事実上不可能になっている。製造業の構造調整は不可避であり、両国間で水平分業を進展させることも1つの進路と言えよう。そのためには1つの市場を形成する努力、具体的には関税の引き下げだけでなく、各種認証・規格や制度の統一などを含む、経済連携協定（EPA）の推進が改めて求められるところである。

第4には、両国共通の課題への対応を通じた新事業の発掘である。日本と韓国に共通する課題の1つが高齢化である。両国とも世界でこれまで類をみない急速な高齢化に直面し、その対応を迫られている。第4章で論じるように、急速な高齢化の進展は、シルバー産業という新たな産業が勃興することを意味している。シルバー産業は医薬品や医療機器、介護サービス、金融など極めて多様である。シルバー産業においても先に高齢化が進んだ日本が先行しているが、韓国でも産業が起ち上がりつつある。文化的に似通っている日韓を合わせると大きな市場となる可能性を秘めており、両国産業が相互に乗り入れて発展することが期待される。高齢化で世界に先行する日韓がいち早く事業化に成功すれば、第三国への展開という途も開けよう。

4 本研究の構成

本研究は日韓経済関係の展開を、主に貿易、投資、企業間競争および協力といった側面から明らかにしようとするものである。構成は以下の通りである。第1章「変わりつつある日韓経済関係——韓国側から見た貿易分析を中心に」は、韓国の輸出主導成長と、そこでの日韓貿易の役割およびその変化を、貿易データをもとに実証的に論じている。1960年代半ば以降の韓国は、狭小な国内市場に依存せずに海外市場に販路を拡大するという、輸出主導による高速成長を実現した。そこでの日韓貿易は、日本が素材・部品や機械設備など資本集約的製品を輸出して韓国が労働集約的製品を輸出する垂直性がある、韓国が日本に対して慢性的

な貿易赤字を出しているという特殊性を有していた。しかし、2010年頃から、日韓間の輸出入および貿易収支は縮小に転じ、韓国経済の「日本離れ」が顕在化した。貿易の垂直性も弱化して特殊性は薄れ、日韓の貿易関係は水平分業など「普通の先進国」間の関係への移行過程にある。

第2章「IT産業における日韓関係の展開——半導体・FPD向け部材・製造装置に着目して」は、近年の韓国の対日輸入における主要品目であった、半導体ならびにフラットパネルディスプレイ（FPD）向けの部材・製造装置の日韓貿易について分析を行っている。韓国では半導体向けや川上領域の原料分野では対日輸入依存の構造が維持されている一方、FPD向けでは輸入代替が進んだだけでなく、一部の部材・製造装置の輸出も進んでいる。輸入代替の推進力となったのは、1つには日本市場の停滞などを背景とした日系サプライヤーによる韓国での現地生産の進展であり、もう1つは韓国系サプライヤーの能力向上であった。これには韓国の需要企業による学習機会の提供が大きな役割を果たした。他方、韓国内における需要企業の寡占的構造、およびFPD市場における中国企業の急速な対韓キャッチアップは、韓国系サプライヤーの対中進出を促している。その結果、中国のFPD部材・製造装置市場において日韓企業間で競争が繰り広げられるようになっている。

第3章「鉄鋼業をめぐる日韓関係——協力から本格的な競合へ」は韓国鉄鋼業の発展過程における日韓鉄鋼メーカー間の関係を分析することを通じて、鉄鋼業をめぐる日韓関係の変化を明らかにしようとしている。韓国ではポスコが日本の鉄鋼メーカーから全面的な技術協力を得て浦項製鉄所を建設した後、続く光陽製鉄所の建設によって日韓鉄鋼業は競争の時代に入った。通貨危機直後の構造調整と2000年代初頭の世界的な鉄鋼業再編のなかで、日韓鉄鋼業は再び連携を深めることになった。しかし、韓国鉄鋼メーカーが日本と同様に自動車鋼板を中心とした高級鋼重視の戦略をとるようになって、日韓鉄鋼業は再び激しく競争するようになっている。それと同時に、日韓ともに中国鉄鋼業の急膨張という新たな状況に対応せざるを得なくなっている。

第4章「高齢化に挑む韓国のシルバー産業と日本の経験」は、急速に高齢化が進むなかで成長の端緒をつかもうとしている韓国のシルバー産業の現状と今後の展望を論じている。特に、先行する日本とどのように異なるのか、日本の経験を

どのように生かそうとしているのか、という見地から検討を行っている。韓国のシルバー産業は、製品を日本からの輸入に依存したり、そのコピー製品を生産・販売する状況から脱して、日本をベンチマーキングして本格的な成長を遂げようとしつつある。しかし、介護サービスの分野ではサービス供給主体は民間部門ではあるが、公的保険制度の枠内にとどまっている。今後、産業としてさらに発展するために、近年の日本を参考にした公的保険外のサービスの拡充が課題となっている。その上で、日韓ともに自国内の市場のみに依存・安住しては生産性の向上や産業高度化は望めず、日韓の協力・協調の余地がある。

第5章「日本の対韓直接投資の推移と現状——2010年代の韓国進出事例と在韓日系企業の第三国進出を中心に」は、過去5回のブームを経た日本企業の対韓直接投資の現状について、マクロデータやアンケート調査、個別企業の情報から明らかにしている。対韓投資の主流となっているのは、製造業では韓国企業の躍進が著しいIT製品の材料である化学、それにバイオ・医薬品である。しかし、近年目立つのは小売、外食、ホテル・リゾート、消費者金融などサービス産業であり、韓国が消費市場として有望になっていることをうかがわせるものである。この他に韓国企業の対外進出に対応して、在韓日系企業の第三国進出も大きな流れとなっている。しかし、今後の日本の対韓投資は、韓国経済が低成長局面に入っていること、生産コストが上昇していることなどから再び活発になることは難しい。有望な産業は依然として国内投資が活発な半導体や成長が見込まれる第4次産業革命関連やシルバー産業などに限られている。

本研究が、日本と韓国の経済関係の現状を理解し、将来的な日韓関係の再構築に向けた一助になれば幸いである。

〔参考文献〕

〈日本語文献〉

- 安倍誠 2015.「日本の対韓経済協力——一方的援助から相互協力への模索」安倍誠・金都亨編『日韓関係史1965-2015Ⅱ経済』東京大学出版会。
- 2017.「重化学工業の競争力と構造調整の課題」安倍誠編『低成長時代を迎えた韓国』アジア研選書46, 日本貿易振興機構アジア経済研究所。
- 高安雄一 2015.「IMFによる金融支援の限界と日韓金融協力」安倍誠・金都亨編『日韓関係史

1965-2015 II 経済』東京大学出版会.

日韓自由貿易協定共同研究会 2003.「日韓自由貿易協定共同研究会報告書」2003年10月2日.

日本貿易振興会アジア経済研究所 2000.『21世紀の日韓経済関係緊密化に向けて——日韓共同シンポジウム』.

松本厚治 1986.『日韓経済摩擦——韓国エコノミストとの論争』東洋経済新報社.

向山英彦・松田健太郎 2018.「貿易関係を変える日韓企業のサプライチェーン——電子・半導体産業にみる求心力と遠心力」『RIM環太平洋ビジネス情報』18(69): 140-167.

〈韓国語文献〉

サゴンモクほか [사공목·신현수·이우광·박승록] 2013.『韓日産業協力のパラダイム変化と課題』
[한·일 산업협력의 패러다임 변화와 과제] 産業研究院.

本書は「クリエイティブ・コモンズ・ライセンス表示-改変禁止4.0国際」の下で提供されています。
<https://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/deed.ja>



変わりつつある日韓経済関係

——韓国側から見た貿易分析を中心に——

奥田 聡

はじめに

日韓経済のこれまでの歩みを振り返ると、そのあり方は両国の発展段階や世界経済の状況によって変遷を遂げていったことがわかる。相互間の経済依存関係も時代とともに移り変わっていった。

1960年代から80年代にかけては、発展途上であった韓国が隣接する経済大国・日本を必要とした時代であった。この時代の日韓貿易の構造は垂直的で、巨額の対日赤字はしばしば政治問題化した。1990年代以降、韓国が輸出立国として成功を収めて先進国化していく過程では、日韓貿易の水平化が進展してきめ細かな国際分業が行われるようになった。それでも、韓国にとって日本は重要なパートナーであり続けた。

だが、2010年代になると日韓経済の関係性は変質する。製造拠点の海外移転で韓国からの輸出が伸び悩むようになり、対日貿易もその必要性が減じて縮小傾向が目立つ。

本章では日韓経済関係の来し方を主として韓国側から概観したうえで、近年に起きたいくつかの重要な変化について検討し、さらに今後の関係発展のための条件を考察していくことにする。

第1節では韓国の輸出主導型経済発展の歩みを振り返る。急速な輸出の増加とそれがもたらした成果、輸出入の国・地域別シェアの推移などをみていく。

第2節では、韓国の輸出主導型経済発展の中での対日貿易の特質を考察すると

ともに、近年になってはっきりしてきた日韓間の相互依存関係のあり方の変化をみていく。輸出志向的な経済発展を目指した韓国を日本が資材・設備の供給基地として支えた事情、長く続いた対日貿易赤字と貿易構造の垂直性、近年における対日貿易赤字の減少と貿易構造の垂直性緩和などを見ながら、韓国から見た日韓経済関係の変容を跡付ける。

最後に、これまでの議論を踏まえたうえでさらなる発展のためのヒントを考え、また、最近の日韓紛争を考察するポイントを示す。

1

韓国の輸出主導的な経済発展政策とその成果

1961年にクーデターで政権を掌握した朴正熙は、北朝鮮に対する経済的劣位を挽回し、日々の食事に事欠くことさえあった国民生活の改善を図るべく、抜本的な経済復興・開発政策を展開した。当初、朴は当時の韓国の主力産業であった農業へのテコ入れを通じた経済発展を目指した。しかし、実際に国家経済運営に携わるようになった朴は、経済発展を進めるにあたって狭小な国内市場に依存するよりは広大な海外市場に打って出ることによって韓国経済を高速成長路線に乗せられることに気づき、1964年になって加工貿易的な輸出を通じた経済発展への志向を鮮明にした¹⁾。この朴正熙の政策路線の変更が現在に続く輸出主導的な経済政策の淵源となる。以後、韓国は驚異的なペースで輸出を伸ばしていった。

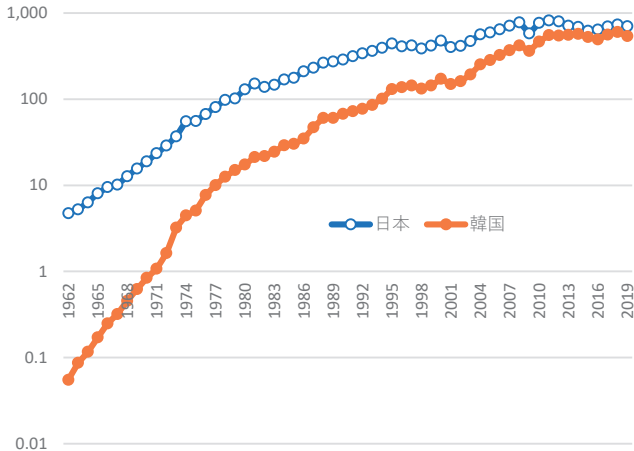
1-1. 急速な輸出の増加と経済発展

図1-1は1960年代以降の韓国の世界向け輸出額を日本と対比して示したものである。朴正熙の経済発展政策が始動した1962年には韓国の輸出はわずか5億5100万ドルで、日韓の差は86倍に達していた。1960年代から70年代前半の韓国の輸出の主力は繊維、雑製品などの労働集約製品であったが、途上国に対する先進国市場開放の流れにも助けられて輸出は順調に伸びた。1977年には輸出額

1) 1964年の年頭教書で朴正熙は「輸出振興に最大の努力を払いたい」と明言し、輸出金融の拡充など具体的な輸出支援策にも言及した。野副（1998, 125）を参照。

図1-1 日韓の輸出額の推移

(10億ドル, 対数表示)



(出所) IMF, Direction of Trade Statistics.

100億ドルを達成した。この頃から金属製品、輸送機器、電機などの重化学工業製品に輸出品目の重点が移っていった。1994年には輸出額は1000億ドルを突破し、日韓の差は3.9倍に縮小していた。輸出品目は引き続き高度化を遂げ、1990年代には半導体、2000年代には薄型テレビや携帯電話、2010年代にはスマートフォンというように、韓国はIT関連品目での世界的競争力を誇るようになった。2010年代に入ると世界的な成長鈍化や中国などの後発国の台頭、韓国自身による生産拠点の海外移転²⁾などにより韓国でも輸出の増勢は鈍っている。しかし、輸出の伸び悩みが顕著な日本との格差は確実に縮まっている。2018年時点での韓国の輸出は6057億ドルで、日本との差は1.22倍にまで肉薄している。

この間、韓国は国際貿易への関与を深めながら経済的な豊かさを手にした。図1-2は韓国の輸出比率と1人当たりGDPの推移を表したものである。1965年の輸出比率（輸出/GDP）は5.2%，1人当たりGDPは108ドルに過ぎなかった。2018

2) 2018年現在、韓国の直接投資残高は4052億ドル（国際投資対照表）で、2010年実績に比べて2.8倍となった。韓国輸出入銀行（2019）によれば、2018年の韓国系現地法人の売上総額は6289億ドル、購買総額は5112億ドルであった。このうち、輸出代替と直接関連する製造業の売上総額は3304億ドル、購買総額は2607億ドルであった。

図1-2 輸出比率と1人当たりGDP



(出所) 韓国銀行経済統計システム。

(注) 輸出比率=財輸出÷GDP。

年には輸出比率は36.5%となり、1人当たりGDPは3万3340ドルと、日本（3万9186ドル）にかなり接近した。

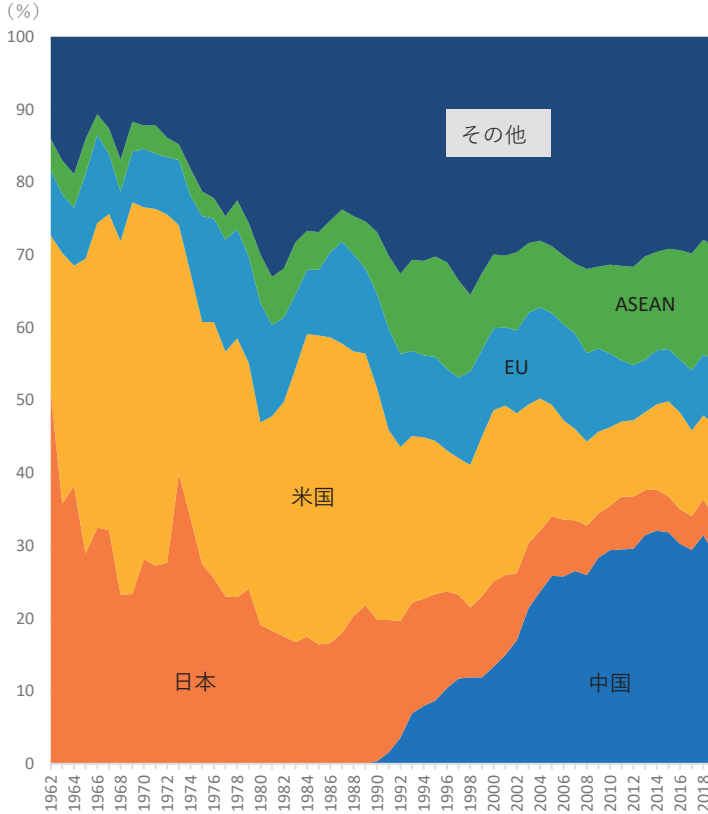
1-2. 輸出入の国・地域別シェア

——先進国の退潮と新興国の台頭——

図1-3-1は韓国の国・地域別の輸出シェアの推移を示したものである。初期には米国、日本、ヨーロッパが大宗を占め、1960年代から70年代前半にかけてはこれら先進国が約8割のシェアを占めていた。とりわけ韓国にとって重要な輸出先が米国であった。しかし、2000年代以降は中国とASEAN向けの輸出が大きく伸びたほか、図において「その他」に含まれる中東、南アジア、中南米など新興国向け輸出の比重も大きい。このため、現在では韓国の輸出において先進国の存在感は急速に薄れている。

韓国の急速な輸出拡大を可能にした要因の1つが原燃料、素材、部品、機械など輸出品製造に用いられる中間・資本財の国産化にはあまりこだわらず、輸入品を積極的に使ったことであった。図1-3-2は韓国の国・地域別の輸入シェアの推

図1-3-1 韓国の国・地域別輸出シェアの推移

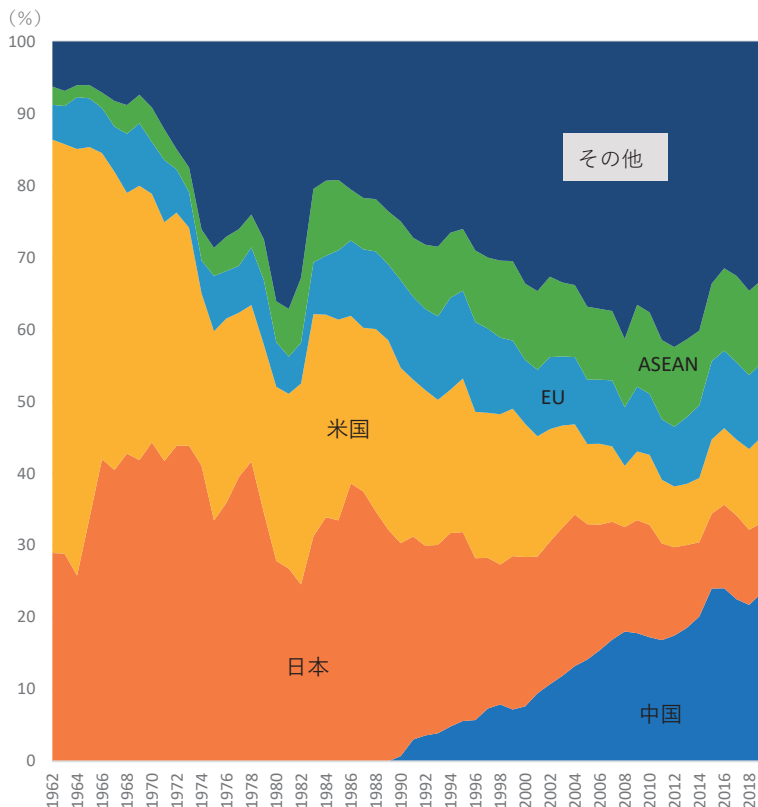


(出所) IMF, Direction of Trade Statistics.

移を示したものである。1960年代には日米欧など先進国からの輸入シェアは合計で約9割に達することもあり、80年代になっても6～7割程度と高かった。この頃、韓国は先進国から輸出用の素材・部品等を輸入し、これを加工して再び先進国に輸出するという加工貿易を展開していた。素材・部品の供給元として特に重要だったのが日本であった。

しかし、1990年代になると、韓国自身の経済発展に伴うコスト上昇により輸出加工基地としての性格が薄れてきた。代わって韓国企業による生産拠点の海外移転が進み、特に中国、ASEANと韓国を結ぶ新たなバリューチェーンの重要性が増している。過去には先進国との間で盛んだった輸出入の流れは、韓国企業の

図1-3-2 韓国の国・地域別輸入シェアの推移



(出所)図1-3-1に同じ。

海外拠点と本国との間の取引に比重を移しており、このことが韓国の貿易の国別シェアを大きく変化させている。

韓国輸出入銀行（2019）によれば、中国とASEANへの韓国による直接投資の残高は全体の33%を占めたが、貿易効果はこの比率よりも高い。これら地域の現地法人からの輸入は合計1091億ドルで、現地法人からの輸入総額の実に89%を占めた。これら地域の現地法人向け輸出は合計1005億ドル、現地法人向け輸出全体の43%を占めた。

2 韓国の経済発展における対日貿易の特殊性とその変容

2-1. 韓国の経済発展を支えた日本

韓国が1960年代に輸出主導型の経済発展路線へと舵を切ったことが正しい選択であったことは、現在の韓国経済の隆盛をみれば明らかであろう。その間、日本は「輸出国・韓国」の資材・設備の供給基地としての役割を果たしてきた。韓国が輸出主導型の経済発展を志向するにあたり、輸出品生産に主として日本の素材・部品・機械等の中間・資本財を使ったのには十分な理由があった。

貧しいが労働豊富な途上国であった韓国が輸出の急速な拡大を図るとすれば、労働集約的で価格競争力を持つ輸出品を作る必要があった。問題となったのが価格競争力であった。大量生産によって単価を下げるだけでなく、品質面への配慮も必要だった。外資による経済支配を警戒した韓国にとって、外資企業の誘致という選択はなかった³⁾。国内企業が輸出品生産を担うことになったが、大量生産と品質の両立を図るためには中間・資本財を輸入に頼るほかなかった。主要な輸入先としては大きく分けて欧米と日本が想定できたが、韓国は日本からの輸入を選んだのであった。

韓国にとって、日本との貿易には多くのメリットがあった。日韓が海を隔てて隣接し、輸送上のメリットが大きかった。植民地時代の影響が色濃く残っていて取引上の障害が少なかった。そして、朴正熙が経済発展政策に着手した時点で日本はフルセット的な産業ピラミッドを持ち、韓国が必要とした多種にわたる中間・資本財を良質かつ適時に、そして欧米よりも安価⁴⁾で供給できたことを挙げられる。

2-2. 韓国の工業化とともに増えた対日貿易赤字

韓国は輸出主導的な経済発展を選んだことで、輸出品生産に必要とされる中間・

3) 外資の活用は台湾や東南アジア、あるいは時代が下っての中国の経済発展過程で見られたが、外国の経済支配を警戒した韓国はこうした手法に熱心ではなかった。金（2010, 217）を参照。

4) 例えば、1970年代の機械類（SITC-R1コード71）の対日輸入単価平均値は1トン当たり3672ドルで、日本以外からの輸入単価より21%低かった（データは国連Comtradeによる）。

資本財の幅広い品目を対日輸入に頼ることとなった。一方、日本に韓国製品を輸出するのは至難の業だった。韓国の主力輸出商品は日本がすでに手掛けて成功した品目の後発者利益を狙うものが多かったことから、日本のユーザーの目には韓国製品は既視感のある低級品のように映ったからだった。こうして、韓国の経済発展には対日貿易赤字の体質が内在することとなった⁵⁾。1960～70年代にかけては、韓国が作った輸出向け製品はもっぱら欧米など他の先進国へ販売された。

輸出商品の主力が労働集約財から1980年代以降資本・技術集約財へと移っても日本からの中間・資本財の輸入は続いた。日本が中間・資本財供給を通じて韓国の輸出拡大に長期にわたって関与したことへの説明として、服部民夫は「組立型工業化」なる考え方を提唱している。

服部の考え方の根底にあるのは、日本の技術的優位を超えられない韓国が対日依存的体質を持ち続ける、というものである⁶⁾。韓国は海外市場での需要の変化に対応して急ピッチで輸出品目の高度化を進めたが、これに伴って素材や部品、機械等も高度なものが求められた。1987年の民主化以降は賃金上昇により労働力を置換する省力化投資の必要性も出てきた。韓国にとって輸出用の中間・資本財を国産化する時間的余裕はなかった。韓国の輸出産業育成の軌跡が日本の過去の歩みをなぞるようなものだったこともあって、日本は韓国のニーズにうまく対応していった。こうした構図は2000年代に入っても続いた。その間、韓国の輸出規模の急拡大とともに対日貿易赤字の規模は大きくなり、慢性化した。また、貿易構造の垂直性も残存した。高度に資本・技術集約的であるなど付加価値が相対的に高い財を韓国が輸入し、食料や繊維製品などの資源・労働集約財や加工度の低い電子製品など付加価値の相対的に低い財を輸出する傾向が続いたのであった。

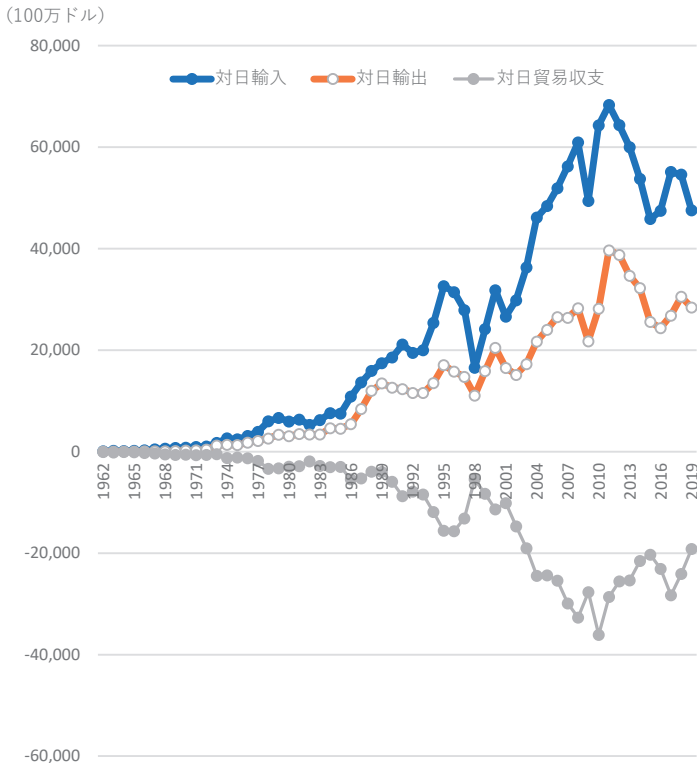
5) 韓国が巨額の対日貿易赤字を負うことになったのは自らの輸出主導型経済発展を推進するためであったが、政治的には対日感情の悪化をもたらす複雑な側面もあった。特に、対日貿易赤字が増大した1970年代後半以降、貿易不均衡は両国間の主要な問題の1つとなった。1977年には事実上の対日輸入制限措置である「輸入先多辺化制度」が施行されたほか、1983年には中曽根首相と全斗煥大統領の首脳会談で日韓間の貿易不均衡と関連して韓国向けの総額40億ドルの経済協力が約束された。

6) 組立型工業化の考え方は、韓国が工業化初期に日本からの中間・資本財を輸入して衣服や簡易な家電など組立型製品を欧米に輸出するパターンを説明するものとして案出されたものであった。しかし、服部はNC工作機などより高度な工作機械が登場しても対日依存の傾向が続き、組立型工業化の考え方が韓国の工業化が進展しても当てはまると説いた。服部（2007, 50-51）を参照。

2-3. 近年の日韓貿易から見える韓国の「日本離れ」

ここで韓国の対日貿易における特殊性を象徴する指標として、まず対日貿易と貿易赤字について見てみよう(図1-4)。対日輸出入はいずれも伸びているが、特に輸入の伸びが著しかった。韓国の世界向け輸出の急速な伸びに伴って素材、部品、機械等の対日輸入は急速に増加し、1991年に200億ドルを超え、2004年には400億ドル、2010年には600億ドルを超えた。対日輸出の伸びは輸入よりも緩慢で、200億ドルを超えたのは2000年のことであった。2011年にはピークとなる397億ドルを記録した。各年の輸出入の金額を対比すると、1960年代から70年代初期には輸入が輸出の6倍に達することがあり、それ以降もおおむね1.5～2.3倍程度で推移した。このため、対日貿易収支は一貫して韓国側の赤字であ

図1-4 韓国の対日輸出入・貿易収支の推移



(出所)UN Comtrade.

った。対日貿易赤字の規模は1994年に100億ドルを突破、2004年には200億ドルを突破した。対日貿易赤字は2010年にピークを迎え、361億ドルに達した。このころまでは、韓国の輸出拡大を日本が支える「組立型工業化」の枠組みが機能していたといつてよからう。

しかし、2010年代に入って日韓貿易の様相は変わった。輸出入ともに頭打ちの傾向となり、対日貿易赤字も規模が縮小している。韓国側統計では、対日輸入のシェアは2000年の20.8%から2010年には15.6%、2018年には10.4%へと急速に低下していった。対日輸出シェアも2000年の11.8%から2000年には6.1%、2018年には5.0%にまで低下した。

ここで、韓国での対日貿易シェアの縮小が輸出入額および対日貿易収支にどの程度のインパクトを与えたのかを分析してみたいと思う。

ここでは、相手国別の貿易量の変化を全世界向けのトレンドに依存する部分と相手国別の要因に依存する部分とに分けて分析する。具体的には、2時点での貿易量の変化を次のように分解する。

X_{it} をi国を相手とするt期（0期または1期）における貿易（輸出または輸入）とすると、シェア S_{it} は

$$S_{it} = X_{it} / X_t, \text{ ただし } X_t = \sum_i X_{it} \text{ と表される。}$$

Δ を増分とすれば、i国との貿易の0期から1期にかけての増分は、

$$\Delta X_i = X_1 S_{i1} - X_0 S_{i0}$$

とあらわされ、さらに変形すると

$$\begin{aligned} & (X_0 + \Delta X)(S_{i0} + \Delta S_i) - X_0 S_{i0} \\ & = (\Delta X / X_0) X_{i0} + \Delta S_i X_1 \end{aligned}$$

を得る。第1項は全世界向け貿易のトレンドを反映したもので、これを仮想増分と呼ぶ。また、第2項は貿易相手国別の事情を反映したシェア変動を反映したもので、シェア変動効果と呼ぶ。これは実績増分から仮想増分を差し引いた残差として求められる。

表1-1には対日貿易の変動分解の結果がまとめられている。2010年から18年までの間に対日輸出は実績ベースで23.5億ドル増えた。一方、対日輸出が対世界輸出と同率で伸びた場合の増分（仮想増分）は+83.6億ドルである。実績増分は仮想増分に比べて60.1億ドル少ないが、これは対日輸出の伸びが対世界輸出

表1-1 韓国の対日輸入シェア減少に関する分析表(2010-18年)

(単位: 100万ドル)

	対日輸出	対日輸入	対日貿易収支
2010年実績	28,176	64,296	-36,120
2018年実績	30,527	54,603	-24,076
実績増分(8年間)	2,351	-9,692	12,043
仮想増分(同)*	8,363	16,629	-8,266
シェア変動効果	-6,012	-26,322	20,310

(出所) UN Comtrade.

(注) *「仮想増分」は、対日輸出入それぞれが対世界輸出入と同じ率で伸びたと仮定した場合の増分。2010年から18年の8年間で世界向け輸出は29.7%、輸入は25.9%それぞれ伸びた。実績増分と仮想増分の差は輸出入における日本のシェア変動の結果であり、「シェア変動効果」とした。

よりも低く、対日輸出のシェアが低下したことを映している。つまり、対日輸出のシェアが縮小することのインパクト（シェア変動効果）は－60.1億ドルということである。対日輸出シェア減少の要因としては、日本の経済停滞やものづくり衰退に伴う輸入需要の減少などが考えられる。

次に、対日輸入は8年間で96.9億ドル減少したが、これは仮想増分＋166.3億ドル、シェア変動効果－263.3億ドルと分解される。シェア変動効果が大きな負値を示すがこの要因としては、日本のものづくり衰退といった供給側の問題だけでなく、韓国側の「日本離れ」という需要側の問題も考慮する必要がある。

対日輸入の減少を主導したのは、韓国での国産化、日本からの対韓投資、そして韓国の海外投資の3要因であろう。国産化は1970年代以来少しずつ進められてきたが、金型・自動車部品などの分野で効果を表し始めている。本書第2章においては、国産化進展が対日輸入減少につながった事例として、フラットパネルディスプレイの部材および製造装置の例を取り上げている⁷⁾。日本からの直接投資に関しては、2000年代半ば以降世界的に有名となったサムスン電子や現代自

7) この他、韓成一は、韓国の完成車および部品産業が2011年の東日本大震災に伴うサプライチェーン麻痺を契機として、リスク分散の観点から必要とする部品を国産品で賄うことになった、としている。これが可能になった背景として、完成車および部品メーカーの技術向上や、労働争議を嫌った完成車メーカーの海外移転で国産部品の需給が緩んだことなどを挙げている。韓（2015, 24）を参照。

自動車などの購買採用を狙っての対韓進出が相次いだ⁸⁾ 経緯があり、対日輸入が国内生産に置き換えられた。本書第2章でも、半導体およびフラットパネルディスプレイの日系サプライヤーによる対韓投資が対日輸入の減少要因になっていることを論じている。韓国からの海外投資については、自動車や携帯電話などの海外拠点構築が相次いだことで韓国での産業空洞化ともいえるべき事態が進行し、これに伴って対日輸入の一部が現地拠点からの対日輸入に置き換わるなどの事象が起きた⁹⁾。

貿易収支は、2010年時点での構造が維持されたならば82.7億ドル悪化と予想されるところ（仮想変化分）、逆に実績は120.4億ドル好転（貿易赤字が縮小）している。これらにより、貿易収支のシェア変動効果は203.1億ドルの好転となる。これを主導したのは、上述の輸入減少に関わるシェア変動効果263.3億ドルであった。

それでは、韓国は対日貿易の縮小分をどこに振り向けたのか。この問いに答えるため、韓国の貿易におけるシェア変動効果を国別に分解してみた。表1-2はその結果をまとめたものである。

各国との貿易のシェア変動効果を算出してみたところ、輸出のシェア変動効果に関してはASEANが+311億ドル、中国が+106億ドルであった。両地域には韓国企業が多数進出しており、海外拠点に対する母国からの供給との関連が窺われる。その他諸国でのシェア変動効果が-330億ドルと大きいのが、これはブラジル、ロシア、イランなどでの成長鈍化や、リベリア、パナマなどの便宜置籍国への船舶輸出が不振だったことによる。

次に輸入のシェア変動効果を見ると、対日輸入が大きく減少（-263億ドル）

8) 1980年から2005年までの日本からの対韓製造業投資の累計は82億ドルであったが、2018年までの累計額は227億ドルと3倍近い伸びを見せた。

9) 個別産業での生産拠点移転の例としては、自動車と携帯電話が代表的なものであろう。自動車については、現代自動車を例にとると米国、中国、インド、ロシア、チェコ、トルコ、ブラジルに生産工場を持つ。2018年の海外市場販売合計387万台のうち、韓国からの輸出は99万台のみで、残りの288万台は上記工場で生産されたものであった。スマートフォンなどの携帯電話はピークの2016年には300億ドルを輸出したが、2018年には146億ドルへとわずか2年で半減した。一方、スマートフォンなど通信機器を生産するサムスン電子ベトナム・タイグエン（SEVT）の2018年の売上は258億ドルに達した。李（2015）はベトナムへの生産拠点移動の後も生産に用いる中間投入財の対日輸入が続いており、これに伴い輸入国も韓国からベトナムへと移っていることに言及している。

表1-2 韓国の相手国別シェア変動効果(2010-18年)

(単位：100万ドル)

	各国向け輸出	各国からの輸入	各国別貿易収支
日本	-6,012	-26,322	20,310
中国	10,608	16,403	-5,795
ASEAN	31,123	5,428	25,695
米国	8,214	7,994	220
EU	-10,975	10,832	-21,807
その他	-32,959	-14,335	-18,623

(出所) UN Comtrade.

(注)ここに掲げた数値は、2010年から18年までの間の韓国の対各国貿易の増分のうち、輸出入総額変動にかかる部分(「仮想増分」)を除いた「シェア変動効果」である。算出の過程は表1-1と同じ。

した一方で、主要国への需要は軒並み伸びていることが分かった。韓国の「日本離れ」を最も象徴的に表す動きと言えよう。中国には+164億ドル、ASEANが+54億ドルと、海外投資先からの製品の持ち帰りが多いことが窺われる。輸入のシェア変動効果はEUが+108億ドルと、米国が+80億ドル¹⁰⁾と他の先進国でも比較的大きな幅の正の効果が出ていることが注目される。この背景には、2010年代初めに相次いで発効したEUおよび米国との自由貿易協定(FTA)の影響も窺われる¹¹⁾。

これらの観察から、日本から離れた韓国が向かった先は、主要投資先の中国とASEANのほか、輸入に関してはEUにも一部需要が向かっていることが分かる。

2-4. 残存する日韓貿易の垂直性と近年における水平化への動き

次に、日韓貿易の特殊性を象徴するもう1つの側面である貿易の垂直性について

10) 2010年から18年の対米輸入のシェア変動効果総額+80億ドルに対し、シェールオイルや液化石油ガスなど鉱物性燃料(HS27)にかかるものは+92億ドルで総額を超過している。

11) 韓国とEUおよび米国とのFTAが発効する前の2008年から10年間で、韓国市場における機械類(HS84)と自動車(HS87、完成車および部品)の日本、ドイツ、米国からの輸入シェアを調べてみたところ、日本は自動車14ポイント、機械類も6ポイントの大幅な後退を余儀なくされたのに対し、ドイツは自動車5ポイント上昇、機械類は4ポイント下落とシェアを守った。米国は自動車4ポイント上昇、機械類横ばいで、まずまずの実績を残した。また、米国からの2017年頃からの鉱物性燃料輸入の急増について、韓国貿易協会(2020)は、2012年発効の韓米FTAでの関税撤廃がその一因であるとの見方を示している。

表1-3 韓国の主要品目別輸出入比の推移(対世界・対日)

(%)

SITC-R1		資源・ 労働 集約財	0-4	61-66	8	資本・ 技術 集約財	5	67-69	71,86	72	73	総計
品目名			食料, 原燃料	原料別 製品(除 金属)	雑製品 (除精密)		化学 製品	金属 製品	機械類 (含精密)	電機	輸送 機器	
対世界	1965	0.62	0.33	1.60	11.79	0.12	0.00	0.44	0.07	0.15	0.09	0.39
	1975	0.97	0.26	2.95	17.72	0.37	0.09	0.75	0.16	0.86	0.34	0.70
	1985	0.97	0.19	2.37	14.67	0.98	0.35	1.72	0.36	1.18	1.54	0.97
	1995	0.75	0.19	1.96	2.89	1.04	0.69	0.81	0.46	1.80	2.58	0.93
	2005	0.44	0.23	1.78	0.95	1.60	1.10	0.90	1.22	1.65	8.38	1.09
	2015	0.42	0.29	1.44	0.58	1.84	1.32	1.29	1.45	1.79	5.19	1.21
対日	1965	0.86	1.60	0.10	1.18	0.02	0.00	0.04	0.01	0.08	0.01	0.26
	1975	1.83	2.73	0.93	3.43	0.12	0.06	0.09	0.07	0.47	0.03	0.53
	1985	2.08	4.34	0.64	2.67	0.26	0.19	0.44	0.08	0.27	0.83	0.60
	1995	1.88	2.10	0.66	3.43	0.32	0.22	0.71	0.09	0.54	0.17	0.52
	2005	1.33	2.36	0.46	0.97	0.38	0.25	0.50	0.36	0.44	0.26	0.50
	2015	1.46	2.28	0.60	1.16	0.43	0.29	0.70	0.29	0.58	0.54	0.56
	2015	1.46	2.28	0.60	1.16	0.43	0.29	0.70	0.29	0.58	0.54	0.56

(出所)筆者作成(元データはUN Comtrade)。

(注)上記数値は輸出÷輸入。網掛けのセルは1を超えるもので、韓国が当該品目で貿易黒字を得ていることを示す。50年にわたる期間における趨勢を見るため、品目分類は長期比較に適するSITC-R1による。61-66の原料別製品は非金属製品、繊維、紙・皮革・ゴム・木製品。8の雑製品は家具、旅行用品、衣類、履物、衛生用品を含む。73の輸送機器は自動車、船舶を含む。

て見てみよう。ここでは、主要品目の輸出入比（輸入/輸出）で表される貿易パターン¹²⁾を、対世界貿易と対日貿易とで対比しながら見ていくことにしよう（表1-3）。ここからわかるのは、対世界貿易と対日貿易とでは貿易パターンが大きく異なり、対日貿易では垂直性が残存していることである。しかし通時的に見れば、対世界貿易、対日貿易のどちらにおいても産業内貿易、つまり水平分業の進展が窺える¹³⁾。

対世界貿易では初期には原料別製品（除金属）(SITC-R1 61-66)、雑製品（同8、ただし86を除く）といった労働集約財で貿易黒字を出し、それ以外の資本・技術

12) 貿易の品目構成の垂直・水平性を測定するには、産業内貿易指数（グルーベル・ロイド指数）を使うことも考えられる。しかし、ここでの作業のように長期にわたる貿易の垂直・水平性を検討しようとする際には、時代により品目分類が異なり、分類の粗密が一樣でないという問題に直面する。このため、現在と過去に共通してデータを採取できる粗い品目分類（具体的には、SITC-R1）により計算された品目別の輸出入比を貿易垂直性の指標として採用することにした。この指標では、産業内貿易指数では捨象される当該品目の貿易の黒字・赤字の別を把握できる。

13) 現場レベルでの知見をもとに日韓間の水平分業へ言及する例は多い。例えば、澤田（2019）は、東レによる韓国での先端工場建設や、自動車部品貿易における韓国側の黒字転換などを挙げ、水平分業と相互依存が深まっていることを説いている。

集約財の諸品目や食料・原燃料（同0～4）といった資源集約財で貿易赤字を出すという典型的な途上国の垂直貿易のパターンを呈していた。しかし、1985年頃から貿易パターンが変化し始めた。金属製品（同67-69）、電機（同72）、輸送機器（同73）が1985年に輸出産業化し、2005年には化学製品（同5）、機械類（同71,86）も輸出産業化した。また、同年にはそれまで輸出超過だった雑製品が輸入超過に転じた。2015年までに資本・技術集約財を輸出して資源・労働集約財を輸入するという先進国的な貿易パターンが確立した。「貿易の垂直性」の方向が過去とは逆転した形である。ただし、優位・劣位が際立ちやすい輸送機器（特に船舶）を除くと2015年の資本・技術財の輸出入比はおおむね1.3～1.8の範囲内にあり、韓国側が貿易黒字を出しつつも同一品目内での輸出入が同時に起きる産業内貿易が一定程度進められていることが窺える。

一方、対日貿易では近年においても途上国的な垂直貿易パターンが観察される。食料・原燃料と雑製品で韓国側が貿易黒字を出し、それ以外の資本・技術集約財の諸品目などでは一貫して貿易赤字を出すというパターンが続いている。雑製品（特に衣類、履物）などの労働集約財は早くから対日貿易で黒字化しているが、輸出産業の代表的な投入財である機械類、化学製品では対日輸入が多く続いている。2015年においても機械類と化学製品の輸出入比は0.3程度と、他の品目よりも低めである。しかし、各品目での輸出入比の推移をみると、輸出入比が高まる、つまり輸出と輸入の値が近接し、産業内貿易が盛んになってきたことも読み取れる。金属製品と輸送機器での輸出入比の高まりは、鉄鋼および自動車部品における日韓間の産業内貿易の盛行を映したものである。服部の組立型工業化論が主な考察の対象とした機械類においても半導体製造機械などの対日輸出増加などを反映して輸出入比は上昇しているほか、同様の傾向は化学製品、電機にもみられる。

これらの観察を併せて考察するならば、品目構成上の垂直性は残存するものの、対日貿易でも産業内貿易の進展は明らかで、垂直性の度合いは弱まっているといえよう。対日貿易収支に関する分析で韓国の対日依存低下の傾向が明らかになったことと併せ、韓国は「組立型工業化」が想定した対日依存的体質からの脱却を加速している段階にあると言えよう。そして、日韓の経済関係は先進国間に見られる水平分業的な関係に移行しつつあると言えよう。

2-5. 海外市場での日韓競争

これまでもっぱら日韓間の二国間貿易についてみてきたが、日韓貿易を語る上で避けて通れないのが第三国市場での競合である。2000年代後半、半導体、薄型テレビ、太陽電池あるいはフラットパネルディスプレイなど、ひとところの花形商品における優位を韓国に脅かされ、第三国市場における激しい競争¹⁴⁾の末に日本のメーカーが敗れるという経過をたどって日本の国際市場における存在感が次第に小さくなっていったことはいまだ記憶に新しいところである。

そこで、第三国市場において韓国との競合により日本が輸入シェアを奪われたか調べてみようと思う。ここでは、日本の世界貿易におけるシェアが急落し、半導体や薄型テレビでの優位が揺らいでいた2005年を比較の始点とし、その後

表1-4 主要諸国・地域の対日・対韓輸入シェアの変動

	対日輸入シェア			対韓輸入シェア		
	2005	2018	変動幅	2005	2018	変動幅
世界	6.1	4.0	-2.1p	2.8	3.3	0.5p
日本	---	---	---	4.7	4.3	-0.4p
韓国	18.5	10.2	-8.3p	---	---	---
中国	15.2	8.5	-6.8p	11.6	9.5	-2.1p
米国	8.2	5.6	-2.6p	2.6	2.9	0.3p
EU	2.1	1.2	-0.9p	1.0	0.9	-0.1p
ASEAN	14.0	8.6	-5.3p	4.7	7.2	2.5p
ブルネイ	10.5	3.9	-6.6p	3.6	2.4	-1.2p
カンボジア	3.9	4.1	0.1p	5.9	3.1	-2.8p
インドネシア	12.0	9.4	-2.6p	5.0	4.7	-0.2p
ラオス	1.7	1.9	0.2p	1.2	1.2	0.0p
マレーシア	14.6	7.3	-7.4p	5.0	4.5	-0.6p
ミャンマー	2.5	3.6	1.1p	4.2	2.3	-2.0p
フィリピン	17.0	9.7	-7.3p	4.8	10.2	5.4p
シンガポール	9.6	6.0	-3.6p	4.3	3.8	-0.5p
タイ	22.0	14.2	-7.8p	3.3	3.6	0.3p
ベトナム	11.1	8.2	-2.9p	9.8	20.5	10.8p

(出所)IMF, Direction of Trade所載のデータを用いて筆者作成。


(注)輸入総計のシェア変動を示している。

14) 国際協力銀行(2012b)は、海外進出企業に対する「ASEAN市場における競争相手はどこの国の企業か」との問いに対し、「韓国企業」との答えが35.5%を占めたと報告している。この数字は「欧米企業」の39.2%に次いで高い。国際協力銀行(2012b,51)を参照。

2018年までの主要各市場における日韓の輸入シェアの推移を比較したのが表1-4である。対象は全品目である。

日本が輸入シェアを下げ韓国がシェアを上げたケース、つまり典型的なシェア奪取のケースは世界集計値のレベルで起きており（日本-2.1ポイント・韓国+0.5ポイント）、世界的に日本のシェアが韓国に圧迫されたことが分かる。同様のことは米国（日本-2.6ポイント・韓国+0.3ポイント）、ASEAN（日本-5.3ポイント・韓国+2.5ポイント）で起きている。中国とEUでは日韓ともに輸入シェアを下げているが、いずれも韓国の影響は軽微である。ASEAN域内を見ると、典型的なシェア奪取のケースは、インドネシア、フィリピン、タイ、ベトナムで見られた。これらのうち、ベトナムのケースでは韓国の輸入シェアが10.8ポイントもの急上昇がみられた。韓国系の現地法人向けの原材料・部品等の供給と見られる。

2005～18年の期間には第三国で韓国が日本のシェアを奪うケースが確かにあったとはいえる。しかし、対日輸入シェアの落ち込みが最も激しいのは韓国（-8.3ポイント）であったことを今一度確認する必要がある。第三国での日本のシェア喪失は急ピッチで「日本離れ」が進行した韓国市場ほどの激しさではなかった、ということだ。



おわりに

韓国は朝鮮戦争後の荒廃した経済を輸出主導の発展戦略で高速成長の軌道に乗せることに成功し、今では堂々先進国の一角を占めるに至っている。その過程で先進国経済との関係は特別の意味を持った。韓国が輸出主導政策に沿って作る製品の販路となったのが先進国市場であり、製品を作るための素材、部品、機械なども先進国市場から調達された。先進国の中でも、日本は素材等の供給を通じて韓国の輸出主導発展の立役者として特殊な立場にあった。韓国が日本を製品製造のための部品等の供給元として利用する構図は、韓国の貿易品目が高度化してからも続き、貿易構造の垂直性や慢性的な対日貿易赤字の要因となった。

しかし、韓国経済の「日本離れ」は2010年頃から顕在化し、日韓間の輸出入額や貿易収支は縮小に転じた。これは、韓国の輸出拡張路線を資材・設備の供給

基地としての日本が支える「組立型工業化」の終焉を意味した。日韓貿易の変容は対日輸入の縮小に主導されたものであった。主要国の対日輸入の変化を見ても、韓国におけるシェア縮小が最も激しかった。対日輸入の縮小は、韓国での国産化努力の結実と対外および対内直接投資による生産拠点移転によって対日輸入が置換されたことがその要因と見られる。対日輸入に代わって、韓国企業の進出先である中国やASEANからの輸入や米国・EUなどのFTA締約国からの輸入が増えた。現在に至るまでの変化を概観すると、日韓間の貿易不均衡や品目構成の垂直性といった日韓関係の特殊性は薄れつつあり、貿易の均衡、水平分業といった「普通の先進国」間の関係への移行過程にあると見られる。

日韓両国は世界に冠たるものづくり国家であったが、生産拠点の海外移転が進んでその性格は大きく変わりつつある。これまで両国では輸出の品目構成が似通い、互いの主力商品に対しては概して無関心であった。しかし、「脱ものづくり」で予想される産業構造変化によって日韓両国の輸出入品目構成の競合性が緩和されれば新たな商機が生じるかもしれない。また、日韓両国が地理的に隣接した高所得国であるという与件を生かして、欧米諸国のような商品差別化を通じた消費者満足度の向上（効用極大化）を目指すという考え方もあるだろう。日韓貿易の現状を見ると、欧米に比べて消費財貿易の割合が際立って低く、日韓の対欧米貿易と比べてもやはり低い。2018年の韓国の対日輸入に占める消費財（BEC分類）の割合は6.6%、日本の対韓輸入に消費財が占める割合は12.5%にとどまっている。短距離の海路で隔てられ、中間・資本財中心の貿易構造から脱却しつつあるという点から、英国・ドイツ間の貿易関係が日韓貿易の将来像の1つの参考となりうるのではないかと考える。英独貿易における消費財の比率は、英国の対独輸入で37.9%、ドイツの対英輸入でも26.7%に達している。

最近の日韓経済関係において特筆されるのは2019年7月に日本が発動した輸出管理強化とその後の「日韓紛争」ともいうべき日韓関係全般の悪化である。日本側の突然の輸出管理強化の発表に対し、韓国側はこれらの措置が日本側の対韓報復であるとして強く反発した¹⁵⁾。このことは、韓国の対日輸入への量的な依存低下にもかかわらず、質的な側面では依然として日本の重要性が残存していることを示している。

しかし、今回の日本の輸出管理強化は図らずも韓国が「日本離れ」した新時代

を象徴する出来事となる可能性が高い。韓国のメーカーの生産体制が対日依存的であるとの見方から、輸出管理によって韓国側が大きな損害を受けると見る向きが当初は多かった¹⁶⁾。しかし実際には、第2章でも述べられているように韓国側ユーザーは対象品目の国産化や第三国調達などの迂回調達のルートを開拓している。日本製品の不買運動や日本への観光旅行自粛などの動きも広がりを見せ、次第に日本側の損失のほうが大きいとの見方が支配的になっていった。

2018年の徴用工判決や2019年の対韓輸出管理強化といった出来事の影響は、それまでは無傷だった経済関係にまで及んでいる。日韓間に相互不信が支配する限り、享受できたはずの利益が失われる。上で指摘したような、欧米諸国のように消費財の交換によって効用極大化を図るというアイデアも不買運動が起きるような状況では用をなさなくなってしまう。相互の存在を認識し、現に存する利益を守ることに立ち返る時ではないか。このような時こそ日韓官民の冷静な対応が望まれる。

【参考文献】

〈日本語文献〉

- 安全保障貿易情報センター事務局 2019.「日本の対韓輸出管理の運用見直しと安全保障輸出管理のWTO適合性について——誤解に基づく争いは不毛」(<http://www.cistec.or.jp/service/kan-koku/191101-j.pdf>, 2020年2月4日採録).
- 金昌男 2010.「韓国の経済成長と北東アジア地域における域内分業関係の進展——地域経済統合に対する韓国の政策的課題」『社会システム研究』(20): 215-240.
- 国際協力銀行 2012a.「わが国製造業企業の海外事業展開に関する調査報告——2011年度 海外直接投資アンケート調査結果 (第23回)」.

15) 2018年10月のいわゆる徴用工判決では日本側が敗訴したが、日本側は韓国側の国際法順守、つまり日韓請求権協定が謳う「植民地時代の請求権の最終解決」に沿って韓国側が事態収拾に動くことを求め続けた。しかし、韓国政府は三権分立を理由に対応を取らなかった。2019年7月に日本が発動した輸出管理強化を韓国側では徴用工判決以後の韓国側の不作為に対する日本側の報復と取った。文在寅大統領は、2019年8月2日の臨時国务会議の冒頭発言で、「日本政府の措置は、韓国経済の未来の成長を妨げ、打撃を加えるとする明確な意図を持っている」と日本を非難した。韓国での反日感情は日本製品への不買運動や日韓GSOMIA(秘密軍事情報保護協定)不延長など多方面に拡がった。

16) 例えば、佐々木(2019)は日本の輸出管理強化により日本の輸出業者の打撃もあろうことを指摘しながらも、中長期的には韓国側の損害のほうがはるかに大きいとした。

—— 2012b. 「わが国製造業企業の海外事業展開に関する調査報告——2012年度 海外直接投資アンケート結果（第24回）」.

佐々木和義 2019. 「輸出規制，韓国政府の無策を非難する韓国メディア」『ニューズウィーク日本版』 7月9日 (<https://www.newsweekjapan.jp/stories/world/2019/07/post-12500.php>, 2020年5月31日採録).

澤田克己 2019. 「日本は韓国より立場が弱くなったのか？——日韓関係の構造的変化を考える（4）」『Wedge』 3月18日 (<https://wedge.ismedia.jp/articles/-/15665>, 2020年1月29日採録).

野副伸一 1998. 「朴正熙の開発哲学——農業開発中心から輸出主導型経済へ」『アジア研究所紀要』 (25): 116-136.

服部民夫 2007. 「貿易関係より見る韓国機械産業の競争力——対日・対中を中心として」奥田聡編『韓国主要産業の競争力』調査研究報告書，アジア経済研究所. 49-83.

韓成一 2015. 「日本の対韓国自動車部品貿易の赤字転換と九州自動車産業への影響」『東アジアへの視点』 12月: 13-25.

李佑光 2015. 「変化するアジアと韓日経済関係の今後」『RIM 環太平洋ビジネス情報』 15(60): 82-99.

〈韓国語文献〉

韓国貿易協会 2020. 「対米貿易黒字4年で半分に——米国産原油の輸入大きく増える」[대미 무역 흑자 4년만에 반토막——미국산 원유 수입 크게 늘어]『米通商情報』[미국통상정보] 3月16日 (<https://kita.net/cmmrcInfo/cmercInfo/areaAcctoCmercInfo/cmercNews/cmercNewsDetail.do?no=57152>, 2020年5月31日採録).

韓国輸出入銀行 2019. 『2018 会計年度海外直接投資経営分析』[2018 회계연도해외직접투자 경영 분석].

〈英語文献〉

Falvey, Rodney E. 1981. “Commercial Policy and Intra-Industry Trade.” *Journal of International Economics* 11 (4) November: 495-511.

Krugman, Paul R. 1979. “Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade.” *Journal of International Economics* 9 (4) November: 469-479.

本書は「クリエイティブ・コモンズ・ライセンス表示-改変禁止4.0国際」の下で提供されています。
<https://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/deed.ja>



IT産業における日韓関係の展開

——半導体・FPD向け部材・製造装置に着目して——

吉岡 英美

はじめに

1990年代以来、韓国経済においてリーディング産業としての役割を担ってきたのが、情報技術（Information Technology: IT）産業である。韓国のIT産業は、他の主要産業と同じく、日本との垂直的な分業構造のもとで発展を成し遂げた。両国間でこのような関係が形成された背景には、産業発展の初期に韓国が享受した後発性の利益が指摘できる。後発の韓国企業は、日本に対する技術的な遅れがあるなかで、日本で開発された技術や部材・機械類を導入し、コスト競争力を武器に日本製品を後追いするかたちの成長を追求した。この結果、韓国IT産業の発展過程では、日本からの中間財・資本財の輸入が不可避になっただけでなく、韓国製品の競争相手が割拠する日本市場への輸出が困難になった。こうして日韓経済関係における長年の懸案となった「対日逆調」問題は、1990年代以降、IT部材・製造装置の対日輸入依存に焦点が当てられることとなった（キムジヨン・ノウォンジョン 2008; 水野 2011）。

2000年代に入ると、IT産業における日韓関係は新たな様相を呈するようになった。第1に、韓国におけるIT部材・機械類の生産拡大と一部の分野での輸出産業化である。事実、半導体・フラットパネルディスプレイ（Flat Panel Display: FPD）製造装置（HS8486）は、2018年に約86億ドルの輸出を達成し、韓国の10大輸出品目の一角を占めるまでになっている。これは、IT部材・製造装置の対日輸入誘発構造が変化しつつあることの表れであり、さらにはIT部材・製造

装置分野でも韓国の対日キャッチアップが進行しつつあることを示唆するものとして注目に値する。

第2に、日韓のIT産業に対する中国の影響力の高まりである。これには2つの側面がある。1つは、中国におけるIT製品の生産拡大であり、もう1つは、それにとまなう中国のIT部材・製造装置市場の拡大である。このような中国の急速な産業発展は、2000年代以降、日韓両国の貿易関係や企業間関係にも無視しえない影響を及ぼすようになっている。

本章では、2000年代以降の日韓経済関係の実態を捉えるとともに、その変化の要因を探るという目的のもと、IT産業の事例分析を行う。この分析に際しては、2000年代から2010年代にかけて日韓貿易で大きなウエイトを占めてきた半導体・FPD分野に対象を絞って進めることとする。なお、韓国の半導体・FPD分野では、とくに技術的難易度の高い半導体の前工程用およびFPDの薄膜トランジスタ（Thin Film Transistor: TFT）アレイ工程用の部材・製造装置の対日輸入依存が問題にされてきた。この点に鑑みて、ここでは、半導体前工程用およびTFTアレイ工程用の部材・製造装置を中心に検討する。

本章の構成は、以下のとおりである。第1節では、韓国における部材・製造装置の対日輸入依存がどのように推移してきたかという点について、統計データをもとに確認する。続いて第2節では、韓国における部材・製造装置の輸入代替がどのように進展してきたかという問題を、この主な担い手である日系サプライヤーと韓国系サプライヤーの行動に焦点を当てて明らかにする。第3節では、中国の産業発展が日韓関係にどのような影響を及ぼしているかという問題を検討した後、最後に「おわりに」で本章の分析結果を取りまとめることとする。

1 部材・製造装置をめぐる日韓貿易関係の展開

1-1. 半導体分野

最初に、韓国における半導体向け材料・製造装置の対日輸入の状況について確認しておきたい。表2-1は、主な半導体・FPD向け部材・製造装置の対日輸入の推移を整理したものである。この表によると、2000～18年の期間中、半導体

表2-1 主な半導体・FPD向け部材・製造装置の対日輸入の状況

	製品名 (2010年の対日輸入における順位： HSコード6桁分類基準)	HSコード 品目名	対日輸入金額 (100万ドル)			対日輸入依存度(%)		
			2000年	2010年	2018年	2000年	2010年	2018年
半導体材料	シリコンウエハ (10位)	3818.00 ¹⁾ 電子工業に使用するためにドーパ処理した化学元素・化学化合物	275	972	889	64.5	51.3	34.6
	半導体用レジスト (29位) ²⁾	3707.90.1010 半導体製造用の写真用化学調剤品	87	272	299	93.3	95.5	93.2
	半導体用特殊薬品 (－)	28 ³⁾ 有機化合物や無機化合物	13	45	84	94.2	67.5	45.0
	金ボンディングワイヤ (－)	7108.13.1010 半導体製造用に半加工された形態の金	14	114	0.2	74.0	83.2	1.3
	エポキシ樹脂 (－)	3907.30.1000 半導体製造用エポキシ樹脂	72	65	52	83.4	94.5	87.4
半導体製造装置	半導体製造装置 (2位)	8486.20 半導体デバイスや電子集積回路製造用機械と機器	－	1,735	3,842	－	25.8	32.0
	マスク製造装置/半導体・FPD組立・搬送用の機器 (26位)	8486.40 第84類の注9(C)で特定した機械と機器	－	470	525	－	51.9	52.1
	半導体用検査機器 (42位) ⁴⁾	9030.82.0000/9031.41.2000/9031.80.9091 半導体ウエハや素子の測定用や検査用 半導体ウエハ表面のパーティクル汚染状態測定用 半導体用のその他の検査機器	325	293	465	57.7	42.5	51.5
	半導体製造装置部品 (22位) ⁵⁾	8486.90.2010～2020 部分品と附属品	－	217	573	－	31.5	22.4
	半導体製造装置用真空ポンプ (－)	8414.10.9010 半導体製造用機器の真空ポンプ	17	19	84	25.8	28.6	72.6
	半導体製造用ろ過機・清浄機 (－)	8421.21.9020 半導体製造用ろ過機や清浄機	34	10	24	99.8	84.5	87.3
FPD部材	TACフィルム (1位)	3920.73 酢酸セルロース製の板・シートなど	12	1,843	420	80.0	99.6	96.5
	ガラス基板 (6位)	7004.90 ⁶⁾ 板ガラス	40	1,376	212	99.1	98.8	93.5
	偏光板 (13位)	9001.20 偏光材料製の板	162	942	653	84.3	69.4	77.1
	FPD用レジスト (29位) ²⁾	3707.90.1020/3707.90.1090 その他の写真用化学調剤品	71	92	69	97.1	94.9	91.3
製造装置 FPD	FPD製造装置 (3位)	8486.30 平板ディスプレイ製造用機械と機器	－	1,674	422	－	81.7	82.7
	FPD製造装置部品 (22位) ⁵⁾	8486.90.3010～3040 部分品と附属品	－	256	125	－	75.7	51.3
	FPD製造装置用真空ポンプ (－)	8414.10.9020 平板ディスプレイ製造用機器の真空ポンプ	－	－	14	－	－	70.7

(出所) 韓国関税庁と韓国貿易協会の統計資料より作成。

(注) 1) 太陽電池製造用ウエハも含む。

2) 順位は半導体用とFPD用の合計値を基準としたものである。

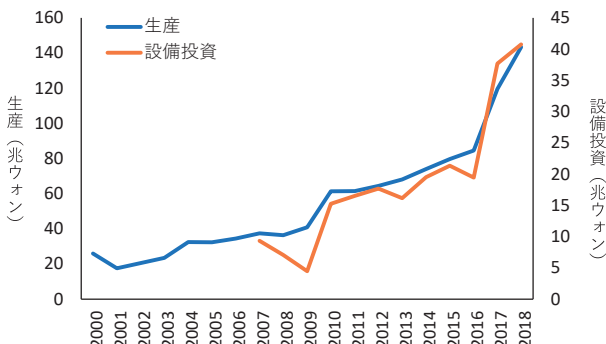
3) HS10桁分類で「半導体製造用」に特定されたフッ化水素(2811.11.1000)、硫酸(2807.00.1010)、硝酸・黄硝酸(2808.00.1010)、リン酸・ポリリン酸(2809.20.1010)、硝酸銀(2843.21.1000)、その他銀化合物(2843.29.1000)、金青酸カリウム(2843.30.1000)、過酸化水素(2847.00.2000)の合計である。

4) 順位は9030.82(半導体ウエハや素子の測定用や検査用)を基準としたものである。

5) 順位は半導体・FPD用の製造装置部品の合計値を基準としたものである。

6) 2018年の貿易データには、2014年に新設されたFPD向け板ガラスのHSコード7005.29.1040、7005.29.2030、7006.00.3000、7006.00.4000を含む。

図2-1 韓国の半導体部門の生産と設備投資の推移



(出所)産業統計分析システム(ISTANS)及びサムスン電子とSKハイニックスの事業報告書に基づき作成。

(注)生産額は鉱業製造業調査に基づく。設備投資はサムスン電子の半導体事業部とSKハイニックスにおける設備投資額の合計である。

向け材料・製造装置の対日輸入金額は、一部の品目を除き、おおむね増加傾向を示している。半導体部門の生産と設備投資をみた図2-1のとおり、この期間中、韓国における半導体の生産と設備投資が増加基調にあったことと照らし合わせると、半導体分野では全体として対日輸入誘発構造が継続していると判断できる。実際、韓国の半導体向け材料・製造装置の国産化率も、2017年時点でそれぞれ50.3%と18.2%と推計されており（キムハクス 2019, 25）、過去20年間ほとんど変わらない水準で推移している。ここからすると、韓国の半導体向け材料・製造装置の供給基盤は依然として弱く、したがって日本からの輸入が不可避になると捉えられる。

韓国の供給基盤の弱さは、世界市場における韓国系サプライヤーのシェアからもうかがい知ることができる。国際半導体製造装置材料協会（Semiconductor Equipment and Materials International: SEMI）の資料によると、2017年時点で半導体製造装置市場と材料市場における韓国企業のシェアは、それぞれ10.1%と9.9%に過ぎなかった（ファンチョルソン 2019, 32）¹⁾。

ただし、産業全体の国産化率は、輸入依存度の高いシリコンウエハや露光装置

1) 製造装置企業の売上高ランキングをみても、韓国系サプライヤーのなかではセメスが12位に位置するのみである。パクジェグン（2019, 14）の資料に基づく。

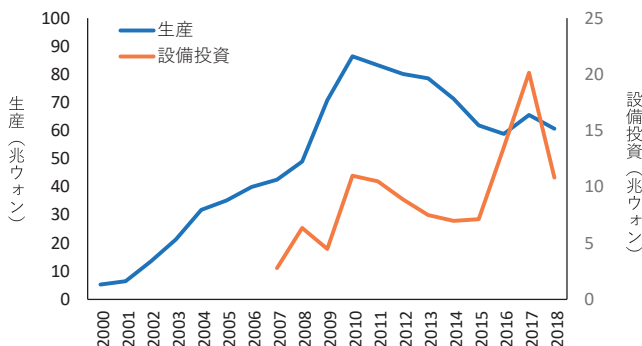
といった高価格のコア材料・製造装置の国産化率にも左右される面があるため、より詳細な観察が必要である。御手洗（2011, 133-136）によると、前工程用材料のフォトマスク、フォトレジスト、特殊ガス、プロセスケミカル、メタルターゲット、前工程用製造装置のウェットステーション（洗浄装置）では、2009年時点で韓国の国産化率が50%以上に達していた。資料の制約により、その後の全体像をつかむことは難しいが、一例として、2010年代にはレジスト剥離装置、熱処理装置、成膜装置や、それまで全量輸入されていた最先端のボンディングワイヤといった材料でも国産化が進んだ（チェリノ・ポンチュンジョン 2013, 124; 産業通商資源部・韓国産業技術評価管理院 2015）。前掲の表2-1における2010年代の金ボンディングワイヤの対日輸入金額の大幅な減少は、金から銅への材質転換によるところが大きいですが、韓国の国産化も一定の影響を及ぼしているとみられる。このように輸入代替のインパクトは小さいものの、水面下では、技術的難易度が相対的に低い材料・製造装置を中心に、半導体分野でも輸入代替品目が徐々に広がりつつあることがうかがえる。

1-2. FPD分野

次に、FPD分野に目を向けると、半導体分野とは異なる様相が浮かび上がる。まず、前掲の表2-1では、2000～18年の期間中、FPD部材・製造装置のいずれも、対日輸入依存度は50～70%以上の高い水準を維持する一方で、2000年代に急増した対日輸入金額が2010年代に大きく減少していることがわかる。表中のすべての品目で対日輸入が落ち込んだ背景として、1つは、図2-2のように、需要先であるFPD部門の生産と設備投資が2010年をピークに減少傾向に転じたことが指摘できる。このようなFPD部門の生産活動の減退が、対日輸入上位品目であったFPD部材・製造装置の輸入減少につながり、ひいては韓国全体の対日輸入を停滞させたものと把握できる。

韓国のFPD部材・製造装置の対日輸入を抑制したもう1つの注目すべき要因は、国産化の進展である。2002年に各々40%と35%だった液晶ディスプレイ(Liquid Crystal Display: LCD)部材・製造装置の国産化率は、2010年代後半には65%と71%まで上昇したものと推定される（産業資源部 2004; 韓国産業技術評価管理院 2019, 61）。2010年代に生産が本格化した有機エレクトロルミネッセンス

図2-2 韓国のFPD部門の生産と設備投資の推移



(出所)産業統計分析システム(ISTANS)及びサムスン電子、サムスン・ディスプレイ、LGディスプレイの事業報告書に基づき作成。

(注)生産額は鉱業製造業調査に基づく。設備投資はサムスン電子のディスプレイ事業部、サムスン・ディスプレイ、LGディスプレイにおける設備投資額の合計である。

(Electro Luminescence: EL) ディスプレイの場合、開発段階にあった2000年代初めの国産化率は、部材と製造装置のいずれも10%に満たなかったが、推計では、2010年代後半にそれぞれ57%と56%まで高まった(ソルヨンテ 2004, 3; 韓国産業技術評価管理院 2019, 61)。

品目別・工程別の国産化の現状に関しては、資料入手の制約上、ここでは有機ELディスプレイ分野のデータを手がかりに確認してみたい。表2-2は、韓国のフレキシブル有機ELディスプレイ工場の調達取引先を示したものである。この表から、露光装置と一部の発光材料を除き、韓国のFPD企業では韓国系サプライヤーがメイン・サプライヤーとして位置づけられていることが見てとれる。なかでも特筆すべきは、TFT工程のドライ・エッチング装置やスパッタ装置などとともに、フレキシブル有機ELディスプレイのコア工程にあたる各種製造装置でも、韓国製品を中心に採用されていることである。第5世代向け工場での量産が始まった2000年代初め当時、TFTアレイ工程における国産化の成功事例は、相対的に技術的難易度の低いウェット・エッチング装置と熱処理装置に限られたことを踏まえると²⁾、この事実は韓国系サプライヤーの能力向上の証左であるといえる。

2) 2000年代初めの国産化率は、ウェット・エッチング装置と熱処理装置では各々50%と80%に達していたが、洗浄装置で30%、現像装置で30%、CVD装置で20%、レジスト塗布装置で10%、ドライ・エッチング装置で2%、スパッタリング装置で0%、露光装置で0%であった(ソルヨンテ 2004, 7-8)。

表2-2 フレキシブル有機ELディスプレイの主な製造装置・材料サプライヤー

工程		製造装置・材料	サプライヤー	
			サムスン系	LG系
ポリイミド塗布/硬化	ポリイミド硬化		<u>テラセミコン</u>	<u>ビアトロン</u>
LTPS又は酸化物結晶化	熱処理		<u>テラセミコン</u> , <u>ビアトロン</u>	<u>ビアトロン</u> , 光洋
	ELA		<u>APシステム</u>	日本製鋼所
TFT工程	洗浄	ウェット/ドライ	<u>セメス</u> , <u>FNSテック</u>	<u>DMS</u> , <u>KCテック</u>
	成膜	プラズマCVD	AKT, <u>ウォニックスIPS</u>	AKT, <u>チュソン</u>
		スパッタ	<u>イルジャ</u>	<u>アバコ</u>
	リングラフィ	露光	ニコン, キヤノン	ニコン, キヤノン
		コーター	<u>KCテック</u> , <u>セメス</u> , <u>STI</u>	<u>DMS</u> , <u>STI</u>
	エッチング	ドライエッチャー	<u>ICD</u> , <u>ウォニックスIPS</u>	<u>インベニア</u> , <u>ICD</u> , 東京エレクトロン
		アッシャー	<u>ICD</u>	<u>インベニア</u> , <u>ICD</u>
		ウェットエッチャー	<u>KCテック</u> , <u>FNSテック</u>	<u>DMS</u> , <u>KCテック</u>
	レジスト剥離(材料)	ストリッパ	<u>KCテック</u> , <u>FNSテック</u>	<u>DMS</u> , <u>KCテック</u>
		剥離液(材料)	<u>東進セミケム</u> , <u>ENFテクノロジー</u>	<u>東進セミケム</u> , <u>ENFテクノロジー</u>
	特殊ガス(材料)	<u>暁星</u> , <u>SKマテリアルズ</u> , <u>エアプロダクツ</u> , <u>ウォニックス・マテリアルズ</u>	<u>暁星</u> , <u>SKマテリアルズ</u> , <u>エアプロダクツ</u> , <u>ウォニックス・マテリアルズ</u>	
OLED蒸着	蒸着	蒸着機	キャノントッキ	<u>ヤス</u> , <u>キャノントッキ</u> , <u>サニックス・システム</u>
OLED封止	封止		AMAT, カティールバ	<u>チュソン</u> , AMAT
レーザーリフトオフ	レーザーリフトオフ		<u>APシステム</u> , <u>フィル・オブティクス</u>	<u>EOテクニクス</u>
前工程物流	物流		<u>SFA</u> , <u>シンソンE&G</u>	<u>アバコ(蒸着)</u>
後工程	ラミネーション		<u>トップテック</u> , <u>APシステム</u>	
	コーティング装置		<u>フィル・オブティクス</u> , <u>EOテクニクス</u>	<u>EOテクニクス</u>
	ボンディング		<u>ジェイステック</u> , <u>ファインテック</u>	
	検査		<u>HBテクノロジー</u> , <u>ケイマック</u> , <u>ヨンウdsp</u> , <u>SNU</u> , <u>チャーム</u> , <u>ELP</u>	
OLED材料	正孔注入層(HIL)/正孔輸送層(HTL)		<u>徳山ネオラックス</u> , <u>斗山電子</u>	出光興産, <u>メルク</u>
	赤	ホスト	<u>徳山ネオラックス</u> , <u>ダウ</u>	<u>ダウ</u> , <u>LG化学</u>
		ドーパント	UDC	UDC
	緑	ホスト	燐光材料： <u>サムスンSDI</u> , UDC, 日鉄 蛍光材料： <u>斗山電子</u>	燐光材料： <u>メルク</u> , <u>LTメタル</u> 蛍光材料： <u>出光興産</u> , <u>LTメタル</u>
		ドーパント	UDC	UDC
	青	ホスト	<u>出光興産</u>	<u>出光興産</u>
		ドーパント	<u>SFC(保土谷化学)</u>	<u>出光興産</u>
	電子輸送層(ETL)/電子注入層(EIL)		<u>斗山電子</u> , <u>ダウ</u> , 東ソー	<u>出光興産</u> , <u>LTメタル</u> , <u>LG化学</u>
ファインメタルマスク		大日本印刷	凸版印刷	

(出所) 新韓金融投資「OLED 장비/소재」2017年6月28日, p.8の資料を抜粋して引用(新韓金融投資の調査資料)。

(注) (1) サムスン・LG向けサプライヤーはメイン・サプライヤーを基準に整理したものである。下線は韓国系サプライヤー、二重下線はサムスンまたはLGと資本関係にある韓国系サプライヤーである。網掛け部分はフレキシブル有機ELディスプレイ工程におけるコア工程を意味する。

(2) 表中の略語は以下のとおりである。LTPS (Low-temperature Poly Silicon: 低温ポリシリコン), TFT (Thin-Film Transistor: 薄膜トランジスタ), OLED (Organic Light Emitting Diode: 有機発光ダイオード), ELA (Excimer Laser Annealing: エキシマレーザアニール), HIL (Hole Injection Layer), HTL (Hole Transport Layer), ETL (Electron Transport Layer), EIL (Electron Injection Layer), CVD (Chemical Vapor Deposition: 化学的気相成長)。

このことは、世界市場における韓国系サプライヤーの動向からも裏付けられる。IHSマークイット社の資料によると、FPD製造装置市場では、2006～17年の期間中、日本企業のシェアは66%から46%に低下する一方、韓国企業のシェアが18%から33%まで高まった（オプトロニクス 2019より再引用）。ディスプレイ・サプライチェーン・コンサルタンツ（DSCC）の資料では、2017年には韓国系のSFA、トップテック、APシステム、ICD、KCテック、アバコ、インベニア、ウォニックIPS、チュソン・エンジニアリング、ピアトロン、テラセミコンが、売上高ランキングで4位から25位に位置した（DSCC 2019）。寡占化が進む日米欧の上位企業とは対照的に、韓国系サプライヤーのシェアは企業レベルでは数パーセント台にとどまるが、2000年代初めの世界市場では上位25位までのほとんどが日本企業であったことからすると（ソルヨンテ 2004, 7）、韓国系サプライヤーによる追い上げが顕著に表れているといえる。FPD部材分野の世界市場に関しては、データが公表されている有機ELディスプレイ材料を中心にみることにする。フレキシブル有機ELディスプレイ用ポリイミド基板などのコア材料では、日系サプライヤーが100%のシェアを握るものの、表2-3のとおり、有機ELディスプレイ材料市場では比較的多くの主要品目で韓国系サプライヤーが競争力を確保していることがうかがえる。これらの事実から、2010年代に起こったFPD部材・製造装置の対日輸入の減少は、別の一面では、韓国系サプライヤーの能力向上が影響していると判断できる。

ただし、韓国系サプライヤーが高いシェアを持つ有機ELディスプレイ材料分野でも、その原材料は輸入に依存している場合が多いとされる（ペオクジン 2019）。同様に製造装置分野でも、構成部品のうちプラットフォームやヒーターといったコア部材は日米欧からの輸入に依存する傾向にある（テス『第17期事業報告書』（韓国語）2019年4月、ユジンテック『第19期事業報告書』（韓国語）2019年3月）。ここからすると、FPD分野では全体的に輸入代替が進展したのは確かであるが、川上領域では輸入依存の構造に大きな変化はないことが推測できる。

他方で、韓国系サプライヤーの能力向上とも関わって注目されるのは、一部のFPD部材・製造装置の輸出品目化である。図2-3のように、2018年現在、ガラス基板、偏光板、レジスト、製造装置とその部品では、輸出が輸入を上回るようになった。輸出先の大半は中国である。このことは、FPD部材・製造装置分野

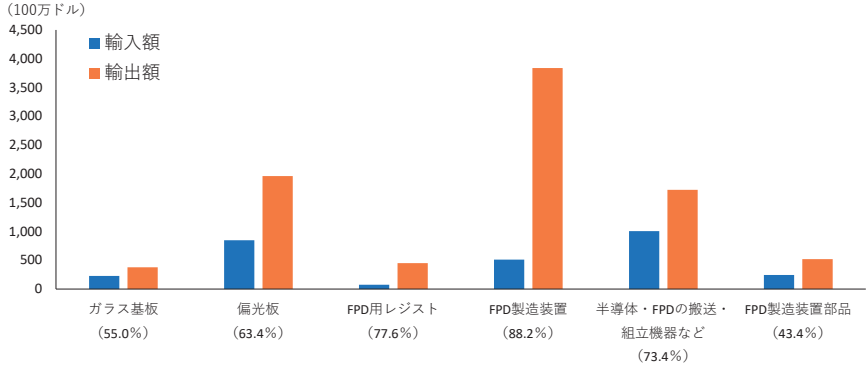
表2-3 有機ELディスプレイ材料市場の国別シェアと主なサプライヤー

(%)

区分	韓国	日本	アメリカ	ドイツ
フォトレジスト及び電極素材	70 (東進, ナノ新素材)	30 (チッソ)	—	—
正孔注入材料(HIL)	90 (LG化学, 斗山)	10 (出光)	—	—
正孔輸送材料(HTL)	51 (斗山, 徳山)	21 (出光)	—	28 (メルク)
発光材料(EML)	45 (徳山, LG化学)	27 (出光)	10 (UDC)	18 (メルク)
電子輸送材料(ETL)	42 (サムスンSDI, SFC)	58 (出光など)	—	—
カラーレジスト及びブラックレジスト	80 (東進, C&Aインダストリ)	20 (住友)	—	—
薄膜封止(空気浸透防止)	100 (LG化学, サムスンSDI)	—	—	—
偏光板・保護フィルム	40 (LG化学, 曉星, コーロン)	30 (富士フィルム)	30 (3M)	—

(出所)『電子新聞』(韓国語) 2019年7月8日付より再引用(原資料は韓国ディスプレイ研究組合)。

図2-3 主なFPD部材・製造装置の貿易動向(2018年)



(出所)韓国関税庁の統計資料より作成。

(注)カッコ内の数値は当該品目の輸出総額に占める中国向けの比率である。各品目のHSコードは表2-1と同一である。

において、中国をはじめとする第三国市場での日韓の競争が生じていることを意味している。

以上をまとめると、半導体分野では基本的に日韓の垂直的な分業構造が維持されているのに対し、FPD分野では全体としてそれが解消に向かってきただけで

なく、一部の部材・製造装置では第三国市場への輸出をめぐる日韓間の競争という新たな局面を迎えるようになったことが確認された。以下では、これらの変化の要因・背景について、企業活動の実態を踏まえながら検討してみたい。

2 韓国における部材・製造装置の輸入代替の進展

この節では、韓国における半導体・FPD向け部材・製造装置の輸入代替の問題を取り上げる。ここでは、主な生産の担い手に着目し、日系サプライヤーによる対韓直接投資と韓国系サプライヤーによる対日キャッチアップという2つの側面から分析することとしたい。

2-1. 日系サプライヤーによる対韓直接投資

表2-4は、韓国で生産活動を行う主な日系サプライヤーを整理したものである。この表によると、半導体・FPD分野では1990年代以降、韓国に生産拠点を構える日系サプライヤーが現れるようになったが、とくに2000年代半ばからFPD部材サプライヤーを中心に、韓国に進出する事例が相次いでいることが見てとれる。

日系サプライヤーの対韓直接投資を促した要因は、大きく以下の3つにまとめることができる。

(1) 需要変化への対応

第1の要因は、需要変化への対応である。半導体・LCDの世界市場では1990～2000年代以降、韓国企業が規模の経済性を発揮することにより、日本企業への追いつきと追い越しを果たしたが（伊丹+伊丹研究室 1995; 吉岡 2010; 赤羽 2014）、これにより部材・製造装置の主な販売市場が日本から韓国へとシフトした³⁾（吉岡 2014, 88-89）。有機ELディスプレイの場合、2000年代末に市場が形成

3) 2018年現在の企業の国籍別シェアをみると、半導体市場では、韓国企業が27%、日本企業が7%であり、LCD市場では、韓国企業が30%、日本企業が16%であった。市場シェアは、IC Insights (2019b)、および韓国ディスプレイ産業協会とIHSマークイット社の資料に基づく（ヤス『第18期半期報告書』2019年8月より再引用）。

表2-4 主な日系部材・製造装置サプライヤーの対韓投資

進出年	部材	製造装置／コンポーネント
1991年	・三菱ガス化学(半導体)	
1992年	・住友化学(半導体・FPD)	
1994年	・ステラケミファ(半導体・FPD)	
1995年	・トクヤマ(半導体) ・東ソー SMD(半導体・FPD)	・TOWA(半導体)
1997年		・ローツェ(半導体・FPD)
1998年		・光洋サーモシステム(半導体・FPD)
2000年	・日東電工(FPD)	・アルバック(半導体・FPD)
2001年		・ダイフク(半導体・FPD)
2002年	・日産化学(半導体・FPD) ・東レ(FPD) ・アヴァンストレート*(FPD)	
2003年	・日本電子硝子(FPD)	
2004年	・JSR(FPD) ・旭硝子(FPD) ・HOYA(FPD)	・オーク製作所(半導体・FPD)
2005年	・日立金属(半導体・FPD) ・ダイトーケミックス(半導体・FPD) ・JX金属(半導体) ・JNC(FPD)	・アルバック精密(半導体・FPD用コンポーネント)
2006年	・リンテック(半導体・FPD) ・アデカ(半導体) ・日本電子硝子(FPD) ・三井金属(FPD)	・東京エレクトロン(半導体・FPD用コンポーネント) ・極山工業(半導体・FPD用コンポーネント) ・CKD(半導体)
2007年	・三菱化学(FPD)	
2008年		・日本マイクロニクス(半導体・FPD)
2010年	・森田化学工業(半導体・FPD) ・保土谷化学工業(FPD)	・堀場エステック(半導体用コンポーネント)
2011年	・富士フィルムエレクトロニクスマテリアルズ(半導体・FPD) ・宇部興産(FPD) ・出光興産(FPD)	・アドバンテスト(半導体)
2012年	・東京応化工業(半導体・FPD) ・住友精化(半導体)	・ブイテックス(半導体・FPD用コンポーネント)
2013年	・ムラカミ(FPD)	
2014年	・JCU(半導体)	

(出所)会社資料をもとに作成。

(注)※アヴァンストレートはHOYAと日本板硝子の合弁で設立された企業であるが、2017年にインド企業に売却された。

され始めた当初から韓国企業が製品開発と量産を牽引しており、部材・製造装置の世界市場は事実上、韓国に集中している状況にある。

さらに、韓国の半導体・FPD企業が日本企業に追いついた後、現在に至るまで競争力を保持してきた要因の1つに、製品開発と量産立ち上げの迅速化がある。このため、韓国のデバイス企業はサプライヤーにも即時の対応を強く求める傾向にあり（吉岡2014, 90）、日系サプライヤーに対しては継続的に現地生産の要請も行っている（インタビュー 2012a; 2012c; 2012d; 2012e; 2013b）。なかでもLCD用ガラス基板や有機ELディスプレイ用フレキシブル基板材料（液状ポリイミド）といった世界的にサプライヤーが少ないコア材料では、供給ひっ迫時に垂直系列化によって調達安定化を図るべく、韓国のデバイス企業が日系サプライヤーに合併事業を持ちかけた事例もある（インタビュー 2012c）。

こうして日系サプライヤーは、主導的需要者に成長した韓国企業の開発・生産活動のスピードに乗り遅れず、韓国市場を掌握するために、韓国での現地生産に着手したのである（吉岡 2014, 89-90）。このように半導体・FPD市場における日韓逆転は、日系サプライヤーを韓国に向かわせる求心力になっており、このことが日韓貿易にも大きな影響をもたらしたとみられる。

この点に関してフォトレジストの事例で確認してみよう。フォトレジスト分野では日本企業5社が世界市場の90%以上を占めているが、表2-4のとおり、このうち住友化学とJSRと東京応化工業が韓国で現地生産を行っている。日系サプライヤーの生産分を含む韓国のフォトレジストの国産化率は、2018年に約64%に達した（『化学ジャーナル』2019a, 31）。ただし、これらの日系サプライヤーのうちJSRは現地生産品目をFPD材料に限っており、半導体材料は全量日本からの輸出で対応してきた⁴⁾。さらにFPD用レジストの現地生産では、必要な化学原料の多くは輸入で賄われている。例えば、FPD用カラーレジストの原料である顔料は、欧日企業による寡占化が進んでおり、そもそも韓国では生産されていない（インタビュー 2013a）。日系サプライヤーのこのような立地戦略を反映し、FPD用レジストでは相対的に輸入代替が進む一方、最先端の半導体用レジストや川上に位

4) フォトレジスト事業は開発・生産・品質管理を一体として行う必要がある（『電子デバイス産業新聞』2019）。最先端の半導体用レジストの開発には巨額の露光装置を導入しなければならず、生産拠点の分散によりコスト効率が悪化することから、生産拠点が日本に集約されてきたと考えられる。

置する原料では対日輸入誘発的な構造が続いているものと把握される。

(2) 韓国企業との技術提携

日系サプライヤーの対韓直接投資に関わる第2の要因は、韓国企業との技術提携である。この事例として、エッチング液と高純度フッ化物（フッ化水素やフッ化アンモニウム）分野におけるステラケミファとソルブレインの合併事業（1994年のフェクト設立）および森田化学工業とENFテクノロジーの合併事業（2010年のペム・テクノロジー設立）や、LCD用レジスト材料分野における三菱化学（現・三菱ケミカル）とソルブレインの合併事業（2007年のMCソリューション設立）が挙げられる。

これらの合併事業は、垂直的多角化を図る韓国企業に対して、日本企業が技術供与を行ったものと性格づけられるだろう。韓国のエッチング液市場では、ソルブレインとENFテクノロジーが90%以上のシェアを占めており（ホウン 2016, 26）、韓国系サプライヤーが高い競争力を持っている。ただし、これらの企業は、原料を組み合わせる顧客の要求仕様に合った製品をつくる能力はあるが、総合的な技術能力という意味では、日本企業に後れをとっている。例えば、半導体用エッチング液の原料である高純度フッ化水素の場合、ケイ素、ホウ素、ヒ素、リン、硫黄、塩素などの不純物を10ppm（純度99.999%）以下まで除去しなければならないが、韓国ではこの精製過程で必要とされる高度な設備に加えて、品質・安全・汚染管理のノウハウとその担い手となる技術者が不足しているという（イドクファン 2019; チョンウンギョン 2019, 59）。このため、フッ化物の合併事業では、日系サプライヤーが日本製の原液と精製設備を提供し、韓国の工場ではこれらを使って追加的な精製・配合を施すかたちで生産活動が行われている（チョンウンギョン 2019, 59; イミヘ 2019b, 2）。このような日韓の合併事業は、材料の輸入代替と同時に、その生産に必要な原料や機械類の対日輸入を引き起こすものである。

なお、前述した半導体用レジストと高純度フッ化水素は、2019年7月に日本政府が韓国向け輸出管理を厳格化した3品目に含まれる。これに対して日系サプライヤーは、各種報道によると、第三国に立地する自社工場からの対韓輸出を検

討しているとされる⁵⁾(『日本経済新聞』2019;『マネートゥデイ』2019;『電子新聞』2019)。また、サムスン電子のフレキシブル有機ELディスプレイのカバーフィルムに使用されるフッ化ポリイミドも今回の規制対象になったが、同社は日系サプライヤーの韓国工場で生産された製品を使っているため(カンコンファ 2019, 22), 実質的な影響はなかったものとみられる。このように日系サプライヤーでは、第三国の生産拠点の活用や現地生産を通じて、日本の輸出規制を回避する行動がとられているようである。

既に述べたとおり、日本市場の低迷に見舞われた日系サプライヤーにとって、いまや韓国市場はなくてはならない重要性を持っているが、部材調達のスピードを重視する韓国のデバイス企業からすると、輸出手続きに時間がかかること自体、日本からの調達リスクを高めるものと考えられる。日系サプライヤーがこのような韓国企業の懸念を払拭するには、日本以外での生産も検討せざるを得ない。この点を踏まえると、日本の対韓輸出管理の強化により、日系サプライヤーが海外への生産移転を加速し、さらには日本国内の輸出向け生産が抑制される可能性があるといえよう。

(3) 競争力の低下

日系サプライヤーによる対韓直接投資を促した第3の要因は、競争力の低下である。1つは、日本国内の生産コストの上昇である。2010年代には世界金融危機後の急激な円高や東日本大震災後のエネルギー価格の上昇などで、日本国内の立地競争力が低下した。この当時、ある日系サプライヤーでは、韓国の工場と同じ機種・品質の製造装置を製作する場合、日本の工場に比べて製造コストを10%以上抑えることができたという(インタビュー 2012e)。筆者らが聴き取り調査を行った在韓日系サプライヤーのなかでも、韓国での現地生産を決定した理由に、円高による輸出競争力の低下や韓国の加工コストの安さを挙げた企業が複数あった(インタビュー 2012b; 2012c; 2012e; 2018)。

5) 半導体用レジストの場合、実質的な規制対象品目となったのは極端紫外線(Extreme ultraviolet: EUV)用レジストであるが、日系サプライヤーはベルギーの合弁工場からの出荷に切り替えたものとみられる。韓国関税庁の貿易統計をみると、半導体製造用レジストのベルギーからの輸入は2019年上半年期には6万～10万ドル台で推移していたが、下半期には100万～300万ドル台まで跳ね上がった。フッ化水素の場合、同じ期間中、日本からの輸入量は18万5000トンから1万3000トンまで激減したのに対し、台湾からの輸入量が3300トンから5万9000トンに急増した。台湾の出荷元は不明である。

もう1つの日系サプライヤーの競争力に関わる問題は、韓国系サプライヤーの台頭である。ある日系サプライヤーでは、海外生産に際して韓国を選んだ理由として、韓国の需要企業が韓国系サプライヤーの製品を採用するようになったためと述べている（インタビュー 2018）。この日系サプライヤーの韓国拠点では現地調達も行われていることからすると、韓国系サプライヤーの追い上げが日系サプライヤーの現地生産と現地調達を促すというかたちで、韓国の対日輸入代替が進んできたものと捉えられる。

2-2. 韓国系サプライヤーの対日キャッチアップ

前節では、FPD分野を中心に韓国系サプライヤーによる対日キャッチアップが進行してきたことを確認した。ここでは、韓国系サプライヤーの追い上げがどのようにして成し遂げられたかという問題について考えてみたい。

(1) キャッチアップの機会

日米欧企業が割拠する部材・製造装置市場に後れて参入した韓国系サプライヤーにとって、後発であるがゆえに被る2つの大きな不利益、すなわち技術能力の不足と市場（販路）開拓における不利な状況（Hobday 1995, 33-34）をいかに克服するかが重要な問題であった。韓国系サプライヤーの場合、この問題解決の端緒となったのは、国内の需要企業による学習機会の提供であった。韓国のデバイス企業がこのような行動をとった背景には、部材・製造装置市場の寡占化の影響があるとみられる。

韓国のデバイス企業が世界市場でキャッチアップを開始したのは、産業・技術の発展過程のなかでも技術の成熟化が進む、いわゆる「特定化段階」に入ってからである。この時期、デバイス市場ではコスト競争が激しくなる一方、部材・製造装置市場では寡占化が進行した。部材・製造装置市場の寡占化によって、韓国のデバイス企業は、キャッチアップ期には技術選択の不確実性を回避するという点で利益を享受できたが、キャッチアップ完了後にはその弊害に悩まされることとなった。これに対して、韓国企業は、寡占サプライヤーの競争相手となり得るサプライヤーを開拓・育成することで、この問題に対処しようとしたのである。

部材・製造装置市場の寡占化の弊害の1つは、製品開発に関わる問題である。

例えば、2000年代半ば当時、海外の特定企業から全量輸入されていたLCD用研磨シートの場合、韓国のデバイス企業の要請にもかかわらず、海外サプライヤーでは傷などの欠陥が改善されず、パネルの機能向上に対応した製品アップグレードや開発投資も行われなかった（Yoshioka 2016, 102）。研磨シートはガラス表面を磨いて異物を除去するための材料であり、その品質の良し悪しは結局のところ、デバイス企業の製品競争力に影響する。そこで、サムスン電子（現サムスン・ディスプレイ）は、研磨テープの納品業者であった韓国のMCKに研磨シートの開発を持ちかけた。もともとMCKでは、それ以前の5年余りにわたって独自に研磨シートの製品・技術開発に取り組んでいたが、各種設備や開発スタッフの不足により、目立った成果が得られていなかった（韓国産業技術評価管理院・大中小企業協力財団 2013, 24）。サムスン電子は、MCKが単独では遂行しえないサンプル・テストを、自社の生産ラインで実施できるように協力した。こうしてMCKが第7世代用ガラス研磨シートの開発に成功すると、サムスン電子は調達取引先をすべてMCKに切り替えた⁶⁾。

部材・製造装置市場の寡占化にともなうもう1つの弊害は、調達価格の高騰である。この対策として、韓国のデバイス企業は、海外の寡占サプライヤーに対する自らの価格交渉力を高めるべく、代替サプライヤーの育成に乗り出した。この一例としては、第8世代向け大型LCD用プラズマ励起化学気相成膜（Plasma-Enhanced Chemical Vapor Deposition: PECVD）装置の国産化が挙げられる（産業通商資源部・韓国産業技術評価管理院 2015, 119-125）。この製造装置は化学反応を利用して同じ厚さの薄膜を基板上に均一に蒸着させるものであるが、基板面積の大型化にともなって、従来のやり方では均一性を確保できない問題にぶつかる。PECVD装置の性能は、ガスの噴射方法やガラス基板の搬送方法などの要素に左右されるが、それらの最適な設計条件を導き出すには、量産現場での試行錯誤を通じた技術・ノウハウの蓄積が欠かせない。その意味で、製造装置開発の成否は、

6) MCKは、製品の欠陥問題を解決しただけではなく、輸入品に比べて製品寿命を2倍以上延ばすとともに、製品価格を30%抑えることにも成功した。この結果、輸入単価の60%以上のコスト削減効果が得られた。LGディスプレイも研磨シートの一部をMCKの製品に切り替えたことで、国レベルでは年間40億ウォンの輸入代替効果が生じたとされる（韓国産業技術評価管理院・大中小企業協力財団 2013, 26-27）。

需要企業との緊密な協力関係で決まるといっても過言ではない。大型PECVD装置の事例では、LGディスプレイが1年以上にわたって試作機の評価を行い、チュソン・エンジニアリングによる量産現場での学習を支援した。こうしてLGディスプレイは、第8世代用PECVD装置の導入に際して、チュソン・エンジニアリングの製造装置を最初に採用した。大型PECVD装置市場では、もともと米日系サプライヤー2社が90%以上を占めており、デバイス企業が交渉力を発揮しづらい状況にあったが、国産化の成功をきっかけに、納入価格を引き下げられるようになった。

他の製造装置分野でもこのような取り組みがなされた結果、LGディスプレイは2017年までに国内工場で使用される製造装置の70%程度を韓国系サプライヤーから調達するようになった（LG Display 2018, 35）。有機ELディスプレイ分野でも、サムスン・ディスプレイの役員によると、海外サプライヤーによる供給独占が進んだLCD事業と同じ轍を踏まないように、企業レベルで戦略的に材料の国産化に注力したという（ソンヒョンヒ 2014）。

以上の事例からうかがえるように、韓国のデバイス企業は、部材・製造装置市場の寡占化の弊害に対処するために必要な限りにおいて、後発の韓国系サプライヤーが競争力を確保するのに不可欠な現場学習の機会を提供し、これらに参入の機会を与えたのである。

（2）韓国系サプライヤーの学習能力の獲得

国内の需要企業によって市場参入の機会が開かれたとしても、後発のサプライヤーがこの時機を逃さず自らの成長に結実させるには、これらに学習するための能力が備わっていなければならない。それでは、韓国系サプライヤーはどのようにして学習能力を獲得したのだろうか。

1つは、技術的波及効果を通じた技術・ノウハウの蓄積である。まず、デバイス企業の子会社や関連会社の場合、人的交流を通じて、デバイス企業が保有する技術的知識に接近することができる。サムスン電子の子会社のセメスや、LGディスプレイの関連会社のインベニアとヤスが、この代表的な事例である。韓国系製造装置サプライヤーの最大手のセメスでは、サムスン電子で開発された技術をもとに製品開発を行っており、役員の大半もサムスン電子の出身者が担ってい

る⁷⁾。FPD用ドライ・エッチング装置の国産化を推進したインベニアや大型有機ELディスプレイ向け蒸着装置を独占供給しているヤスも、LGディスプレイからの役員派遣や資金融通を通じて、デバイス企業と密接な協業体制を築いている⁸⁾。また、デバイス企業との資本関係がなくとも1990年代末以降、IMF経済危機後の財閥改革や成果主義の導入を機に、サムスンやLGなどの出身者が自らの技術的知識を活かせる部材・製造装置サプライヤーに転職する事例が相次いでいる。この結果、韓国系サプライヤーの技術能力が全体的に底上げされるとともに、「使う側の視点」からの製品開発が可能になり、量産現場での使用に耐える製品競争力にもつながっているとみられる（吉岡 2014, 81）。

もう1つは、韓国政府の政策的支援である。韓国では、対日貿易赤字の解消や大・中小企業間の経済格差の解決などを主な目的に、1990年代から長年にわたって半導体・FPD部材・製造装置の研究開発に公的資金が投じられてきた（知識経済部 2012, 28, 105; キムヒョンジン 2018, 55）。先述した大型PECVD装置の事例も、2004年に始まった「素材部品技術開発」事業の国策課題として取り組まれたものである（産業通商資源部・韓国産業技術評価管理院 2015, 119-125）。製造装置サプライヤーは一般的に、自社製品のかんりの部分を外部の専門加工業者に生産委託するが、大型PECVDの開発に際してもっとも大きな隘路になったのは、国内の専門加工業者が行うチャンバ（処理室）の加工や溶接といった基盤技術の不足であった。大型PECVDの開発過程では、国内の専門加工業者に対する教育と資金支援に多くの時間とコストが費やされたが、こうした基盤技術の蓄積は、187億ウォン余りの総事業費の70%近くにも及ぶ政府の手厚い資金援助によって可能になった。「山脈構造型」（渡辺 1997）と呼ばれる幅広い産業基盤に支えられた

7) セメスは、もともと1993年にサムスン電子と大日本スクリーンによって設立された合弁企業であったが、2010年に大日本スクリーンとの資本関係の解消にともない、サムスン電子の完全子会社となった。

8) インベニアは2001年にLG電子の生産技術院に所属していた複数のエンジニアがスピンオフして立ち上げた企業であり、ヤスは2002年に設立された大学発ベンチャーである。2009～10年にLGディスプレイが技術協力の強化や研究開発資金の支援を目的にこれら企業の株式を取得し、役員選任権（1名）を獲得した。インベニアではLGディスプレイの現役の工場長や工場長経験者（常務）、ヤスではLGディスプレイの有機ELディスプレイ技術開発の担当者（常務）や生産工程の担当者（専務）がこの役員を兼務してきた。また、両社とも「相生協力資金」という名目で、LGディスプレイから無利子の資金を借り入れている。

日本の産業発展のあり方とは異なり、後発性の利益に依拠するかたちで産業発展を遂げた韓国の場合、その当然の帰結として、裾野産業の能力形成が立ち遅れることとなった。韓国政府の政策的支援は、この副作用の解決に資するものと捉えられる。また、この点とも関連して注目されるのは、部材の供給基盤の整備が日系サプライヤーによる現地生産の契機にもなったことである（インタビュー 2012b）。韓国政府の開発支援は、韓国系サプライヤーの参入と成長を後押しただけではなく、日系サプライヤーを国内に呼び込むための条件整備になったという意味でも、重要な役割を果たしたといえる。

(3) キャッチアップの制約

以上のように、韓国の需要企業と政府の支援は、韓国系サプライヤーに新たな事業機会を生み出し、対日輸入誘発構造の解消に一定程度寄与したものとみなされる。だが、韓国の部材・製造装置サプライヤーの多くは、半導体事業とFPD事業の両方を手掛けているにもかかわらず、全般的に半導体事業では競争力を持つまでには至っていない。また、FPD部材・製造装置のなかでも、川上の原料やコア部材では韓国系サプライヤーの参入は進んでおらず、輸入代替品目に偏りがあることは、前節で指摘したとおりである。このことは、韓国系サプライヤーの市場機会が事実上、制限されてきたことを示している。これには、2つの制約要因が影響していると考えられる。

1つは、技術面での制約である。韓国の半導体企業が得意とするメモリの場合、企業間競争を制する鍵の1つに、チップ上に集積される素子の寸法を小さくする微細化がある。微細化のためには、素子の形成に直接関わるリソグラフィ工程（なかでも核となるフォトレジスト、露光装置、エッチング装置）で最先端の材料・製造装置を導入するとともに、製造工程で使用する薬品や洗浄水なども、より精密度の高いものが要求される。これらのサプライヤーには、微細化の進展に合わせてタイミングよく新しい材料・製造装置を開発する能力が求められるが、それには巨額の研究開発費の負担やノウハウの蓄積が欠かせない。実際に、最先端のフォトレジストの開発過程では、品質検査などのために最先端の露光装置が必要になるが、現在メモリで使用されるフッ化アルゴン（ArF）液浸露光装置の場合、その導入には60～70億円もの費用がかかった（インタビュー 2013a; 2019a）。

これに対して、韓国系サプライヤーの多くは1990～2000年代に設立された中堅・中小企業であり、半導体事業に求められる人材と資金の確保が困難な状況にある。半導体製造装置分野では、韓国の主要5社の売上高と研究開発費の平均値は、2018年時点で日米欧の主要5社平均の6.0%と3.2%の水準に過ぎない⁹⁾。半導体・FPD用化学材料分野でも、2018年時点の韓国企業の売上高と研究開発費の平均値は、それぞれ日本企業の5.5%と2.4%の水準であった¹⁰⁾(韓国経済研究院 2019)。また、化学材料分野には韓国の大手企業も参入しているが、これらも収益性が低く、多額の研究開発費を要する半導体材料の製品開発に支障をきたしている(『化学ジャーナル』2019b, 31)。このように韓国系サプライヤーでは、そもそも最先端の研究開発やインフラの整備に資源投入できる能力が不足しており、半導体事業の急速な技術革新と高精密性の要求に対応することが難しい¹¹⁾。したがって、微細化に大きな影響を与えない工程(洗浄装置やレジスト剥離装置など)や旧世代品(フッ化クリプトン(KrF)レジストなど)の領域では、韓国系サプライヤーによる国産化が進展したが、半導体分野では大勢として輸入誘発構造が維持されることとなった。

韓国系サプライヤーに課されたもう1つの制約は、市場開拓に関わるものである。韓国のデバイス企業が代替サプライヤーを育成した目的の1つは、調達価格の抑制にあった。それゆえ、デバイスの原価に占める割合の小さい川上領域になるほど、デバイス企業にとってコスト削減の動機に乏しく、後発のサプライヤーに参入の機会が開かれない。事実、日本製のフッ酸を使ったエッチング液を供給する韓国系サプライヤーでは、かつて中国製のフッ酸を原料とするエッチング液

9) 韓国の主要5社には、セメス、ウォニックIPS、ゼウス、PSKホールディングス、テス、日米欧の主要5社には、アプライド・マテリアルズ、ASML、東京エレクトロン、ラム・リサーチ、KLAテンコールが含まれる。売上高と研究開発費の平均値は、各社の事業報告書に基づき算出した。

10) 対象企業は、韓国企業が287社、日本企業が118社である。化学材料分野には、特殊化学(Specialty Chemicals)、総合化学(Diversified Chemicals)、産業用ガス(Industrial Gases)の3業種が含まれる。

11) FPDのTFTアレイ工程には半導体のウエハ加工技術が応用されるが、基本的に微細化は必要ない。FPDでは基板上に形成する素子の数が画素数(画質)に影響するが、人間の目で感知できる画質には限界があるためである(インタビュー 2019b)。したがって、FPD事業には最先端の要素技術や高い精密性は求められず、とくに2000年代半ば以降、歩留まりを上げるための製品改良が中心になっている。

の開発に成功したが、デバイス企業が原料の切り替えに難色を示したため、生産には至らなかった（チョンウンギョン 2019, 58）。デバイス企業からすると、日本からの供給に問題がない限り、原料の変更にとまなう認証評価のコストを負担してまで、デバイス原価の数パーセントに過ぎないフッ酸の調達源をあえて多角化する必要がなかったからである。

ところが、2019年7月以降、日本政府の対韓輸出管理の強化により、日本からの供給の不確実性に直面した韓国のデバイス企業は、以上のような調達行動を見直さざるを得なくなった。サムスン電子とSKハイニックスは、中国産のフッ酸を原料とする韓国系サプライヤーのエッチング液をメモリの生産工程に投入し始めており、サムスン・ディスプレイやLGディスプレイも、液体フッ化水素の調達取引先を日本から国内に切り替えている（キムヨンミン 2019; チェインジュン 2019）。このような動きは、3品目以外でも起こっている。また、序章で詳述されるように、韓国政府も部材・製造装置の競争力を強化するために様々な支援策を講じている。この間、半導体・FPD関連では、韓国政府の研究開発予算が巨額の利益を上げる大企業を支援するものと見なされ、国会の予備妥当性調査を通過できない事態が続いていたが（パクジェグン 2015; 吉岡 2017, 68）、2019年7月以降、研究開発支援の増額や核心戦略品目の技術開発に対する予備妥当性調査の免除も審議されるようになった¹²⁾（産業通商資源部 2019, 8）。このような動きを踏まえると、日本の対韓輸出管理の強化は、韓国の大企業と政府の利害を一致させるよう作用し、結果として、韓国や第三国のサプライヤーに新たな機会を開く契機になったといえる。

3

中国の産業発展と日韓関係への影響

2000年代以降のIT産業における日韓関係を考えるうえで、中国の産業発展の

12) 半導体の新規プロジェクトに対する韓国政府の研究開発支援は、2011年には約474億ウォンに達したが、2015年には約128億ウォン、2016年にはゼロであった（ハンチュョプ 2019, 45）。2019年には日本の対韓輸出規制の強化に対する対抗措置の一環として、予備妥当性調査を通過した半導体事業に対する開発支援は、1兆96億ウォンまで増額された。

影響を看過することはできない。半導体・FPD分野でも、2010年代に入ると中国がデバイス製品の生産拠点として急成長するとともに、部材・製造装置の販売市場としての重要性も増している。この結果、中国が日韓両国の貿易関係や企業間関係にも大きな影響を及ぼすようになった。この節では、中国の台頭が日韓関係にどのように影響したかという問題について、半導体・FPDの事例分析を通じて具体的に把握してみたい。

3-1. 中国における半導体・FPD生産の拡大

まず、半導体・FPD産業における中国の位置から確認しておきたい。半導体の場合、世界の集積回路（Integrated Circuit: IC）市場に対する中国の生産の割合は、2010年の1.8%から2018年には5.8%に上昇した（IC Insights 2019a）。FPDの場合、2010年には中国の世界シェアは4%に過ぎなかったが、2019年には中国の生産能力が世界の46%を占めるまでに急成長した（BP技術取引・BPJ技術取引 2019, 65; Annis 2019）。これらのデータから、2010年代に半導体・FPDの生産国として中国の存在感が高まり、とりわけFPDでこの傾向が著しいことがわかる。日韓貿易関係の変化に鑑みて、以下ではFPDの動きに焦点を絞って分析を進めることとしよう。

2010年代に中国でFPDの生産が拡大したのは、1つは、韓国企業が中国での現地生産を開始したためである。2013～14年にサムスン・ディスプレイとLGディスプレイが各々中国の蘇州市と広州市でテレビ向け大型LCD（第8世代）の一貫生産を開始した後、2019年にはLGディスプレイが広州市でテレビ向け大型有機ELディスプレイ（第8世代）の一貫生産に着手した。LCDの現地生産については、韓国企業が中国政府の産業政策への対応を余儀なくされたためであるが（吉岡 2017, 60-61）、大型有機ELディスプレイの現地生産は、韓国企業が自らの競争力を維持するために戦略的に対応したものと理解できる。大型有機ELディスプレイをほぼ独占的に供給しているLGディスプレイは、大型FPD市場での自らの優位性を保持するには、LCDから有機ELディスプレイへの大型パネルの需要転換が不可欠であり、そのための方策として、テレビの生産工場が集積する中国での現地生産を推し進めたとする（LGディスプレイ2019）。

この結果、LCDでは、2017年時点で韓国企業の生産能力の21%を中国工場が

占めるようになった（デイコ産業研究所 2018, 321）。ただし、2017年以降、韓国のLCD工場の一部が閉鎖・稼働停止したことを考慮すると、中国生産の割合はさらに高まっていることが推測できる¹³⁾。このような韓国企業の生産拠点の再編は、韓国における部材・製造装置市場の一部を中国に移行させるものであり、韓国の対日輸入を抑制した一因に挙げられる。

このように韓国のFPD企業が有機ELディスプレイへの生産転換と中国での現地生産を加速する背景には、中国企業から激しい追い上げを受けている事実がある。中国企業による対韓キャッチアップも、中国でFPD生産が拡大した要因の1つである。LCDの世界市場では、韓国企業のシェアは2010年の44.8%から2018年には29.5%まで低下する一方、同じ期間中、中国企業のシェアは4.1%から30.0%に急上昇した¹⁴⁾。有機ELディスプレイの世界市場では、2018年現在、スマートフォン用の中小型パネルではサムスン・ディスプレイが93.5%のシェアを握っており、テレビ用の大型パネルはLGディスプレイが独占的に供給しているが、2010年代後半には中国企業もスマートフォン向け中小型パネル（第6世代）を中心に追い上げを開始している（イミヘ 2019a, 6-7）。

このような中国企業の急激なキャッチアップは、大型LCD市場において構造的な供給過剰とそれによる市場価格の低下を引き起こした。65インチ・テレビ用パネルの平均価格をみると、2017年半ばには413ドルだったが、2019年半ばには185ドルまで急落した（韓国貿易保険公社産業政策調査チーム 2019, 6; Hu 2019）。この状況下でも中国政府の手厚い支援をもとに利益を確保する中国企業とは異なり、サムスン電子のディスプレイ部門の営業利益率は、2017年の15.7%から2019年上半期には1.4%まで急落した¹⁵⁾。LGディスプレイも同様に、

13) サムスン・ディスプレイは、2019年に国内のLCD生産ライン（月産25万枚）の半分相当を稼働停止にした（ファンジョンズ 2019）。LGディスプレイは、2017～18年に第3.5世代向け（P2）工場、第4世代向け（P3）工場、第5世代向け（P4）工場を閉鎖した（LG ディスプレイ 2019, 36）。この結果、韓国のLCD生産額は、2017年1月の3.9兆ウォンから2019年10月には1.4兆ウォンまで大幅に減少した（ICT統計ポータル月の別統計資料 [http://www.itstat.go.kr/]）。

14) 市場シェアは、韓国ディスプレイ産業協会とIHSマークイット社のデータに基づく（BP技術取引・BPJ技術取引 2019, 66, およびヤス『第18期半期報告書』2019年8月より再引用）。

15) 韓国企業の営業利益率は、各年度の事業報告書に基づく。2018年に稼働を始めたBOEの第10.5世代向け（B9）LCD工場の場合、投資総額460億元うちBOEの自己資金の比率は6.5%程度に過ぎない。このような政策的支援により、BOEの製造原価は韓国企業に比べて20%程度下回っているとみられる（イミヘ 2019a, 3, 5）。

2017年に8.9%を記録した営業利益率が、2019年上半期には4.5%のマイナスに転じた。こうして苦境に陥った韓国企業は、LCDの生産減少分を補って余りあるほど有機ELディスプレイ事業が成長する前に、早くも生産転換と海外生産を加速せざるを得なくなったのである。

以上のようにFPD市場における中国企業の急速な対韓キャッチアップは、中国に部材・製造装置市場を創り出す一方で、韓国国内のFPD生産の低迷を招き、さらには韓国の部材・製造装置市場を停滞させることとなった。このことが、韓国におけるFPD部材・製造装置の対日輸入の減少と輸出産業化をもたらしたのである。

3-2. 中国の部材・製造装置市場をめぐる日韓関係

部材・製造装置分野における中国市場の形成と韓国の輸出産業化は、日韓のサプライヤー間競争が中国市場を舞台に展開され始めたことを意味している。この点について、中国の半導体・FPD製造装置の貿易動向を示した表2-5で確認してみよう。この表から、半導体製造装置では2010年と2018年の両年とも、日本は輸入シェアで韓国を大きく上回っており、日本製品が韓国製品に対する優位を保持していることが読み取れる。これとは対照的に、同じ期間中、半導体・FPDの組立・搬送装置（後工程用）の輸入シェアでは、韓国が日本を凌駕しており、FPD製造装置や製造装置部品でも、日韓の輸入シェアの差が大幅に縮まっている。2010年代には東京エレクトロンやアルバックが中国でFPD製造装置の現地生産を始めたことから、貿易データだけで中国市場における日韓の競合関係を断定することはできないが、FPD分野では日本製品と韓国製品の差が縮小傾向にあることは確かだろう。

中国市場で韓国系サプライヤーが日系サプライヤーを急迫している背景には、中国に立地するFPD企業の調達戦略が深く関わっているとみなされる。第1に、中国に進出した韓国企業が、韓国系サプライヤーから部材・製造装置を調達する方針を打ち出していることが挙げられる。実際にLGディスプレイの場合、中国の有機ELディスプレイ工場に搬入した製造装置の70%以上が韓国製であり、部材も60%程度は韓国系サプライヤーから調達することを表明している（LGディスプレイ 2019）。この要因の1つは、短期間で歩留まりと稼働率を上げるために、

表2-5 中国の国別・品目別輸入の推移

(単位：100万ドル, %)

	半導体製造装置		FPD製造装置		半導体・FPD 組立・搬送装置		半導体・FPD 製造装置部品	
	2010年	2018年	2010年	2018年	2010年	2018年	2010年	2018年
日本	811 (18.0)	2,937 (26.1)	1,540 (65.6)	4,952 (48.6)	557 (32.8)	851 (18.3)	295 (32.7)	1,192 (32.1)
韓国	130 (2.9)	392 (3.5)	330 (14.1)	3,751 (36.8)	213 (12.5)	1,485 (32.0)	133 (14.8)	816 (22.0)
世界	4,502 (100)	11,234 (100%)	2,348 (100)	10,181 (100%)	1,701 (100)	4,647 (100)	904 (100%)	3,711 (100)

(出所) UN Comtrade(<https://comtrade.un.org/data/>)より作成。

(注) 各品目のHSコードは、半導体製造装置(8486.20)、FPD製造装置(8486.30)、半導体・FPD組立・搬送装置(8486.40)、半導体・FPD製造装置部品(8486.90)である。

韓国のFPD企業が本国の工場をコピーするかたちで中国の生産ラインを構築したことにある（ペオクジン・クォンゴノ 2019）。もう1つの要因は、中国での現地生産を承認する条件として、韓国政府がデバイス企業に対して韓国製の部材・製造装置の使用比率の引き上げを要請したためである（産業通商資源部 2017）。これは、いわゆる産業の空洞化を回避するための措置として把握できる。

第2に、中国企業が韓国企業で認証評価された部材・製造装置を選好する傾向にあることも、韓国系サプライヤーのシェア拡大の追い風になっている（インタビュー 2019a; インベンア『第19期分期報告書』2019年11月）。中国企業が韓国製の部材・製造装置を積極的に採用するのは、キャッチアップ過程にある中国企業が後発性の利益を享受するべく、韓国企業で開発された技術を学習・模倣していることに起因すると考えられる。したがって、日系サプライヤーに代わる調達取引先として韓国市場で成長した韓国系サプライヤーは、中国企業の模倣戦略のもと、中国市場でも競争力を持つようになる。こうしてFPD市場における中国企業の対韓キャッチアップは、中国市場における韓国系サプライヤーの対日キャッチアップを誘発することとなった。他方で、このことは部材・製造装置サプライヤーにとって、韓中のデバイス企業の間には技術ギャップがある限り、韓国の需要企業との緊密な関係が中国市場の獲得にも有利に働くことを示している。実際、ある日系サプライヤーでは、「サムスンで採用されることがBOE(引用者注：京東方科技集团股份有限公司)と取引するための一番の近道」であり、「韓国企業で実績が

出れば、黙っていても中国企業から引き合いがある」との認識を示している（インタビュー 2019a）。中国市場が存在感を増すなかで、日韓の貿易関係は弱まりつつあるが、企業レベルでみると、中国市場でも依然として日韓関係が重要な位置を占めているといえよう。

3-3. 韓国系サプライヤーによる対中直接投資

前項では、デバイスの生産拠点として中国が浮上したことにより、韓国の部材・製造装置の対日輸入が抑制されると同時に輸出産業化が促され、結果として日韓経済関係に大きな影響が及んだことをみた。ただし、中国の浮上が韓国の部材・製造装置産業に与えた影響はこれだけではない。2010年代末現在では一部の分野にとどまるものの、韓国の部材サプライヤーを中心に、すでに中国での現地生産も始まっている。

この例として、偏光板と化学材料を挙げることができる。偏光板では、LG化学が2003年に後工程の生産ラインを中国に設置した後、2012年には一貫生産体制も整え、生産活動の大部分を中国で行うようになった（ソンビョンムン 2015）。エッチング液などの化学材料では、2007年に東進セミケムが中国で現地生産を開始したのに続き、2012年以降、ENFテクノロジー、ソルブレイン、ラム・テクノロジーも中国での現地生産に着手した（東進セミケム 2017, 190; KOTRA 2016, 79; ソルブレイン『第25期事業報告書』（韓国語）2014年3月; ラム・テクノロジー『第15期事業報告書』（韓国語）2016年3月）。この先陣を切った東進セミケムでは、2018年現在、中国に11カ所の生産拠点があり、半導体・FPD用材料の売上高のうち中国拠点が33.1%を占めるようになった¹⁶⁾。

ここで注目すべきは、一部を除き、これらの韓国系サプライヤーが中国の需要企業に対する販売目的で、韓国のデバイス企業に先んじて中国に進出したことである。この要因の1つは、韓国の市場構造にあると考える。まず、韓国のデバイス企業はキャッチアップ完了後、資材の品質と調達の安定性を確保するとともに、自ら開発した技術が競合他社に漏洩することを防ぐためにも、コア部材・製造装

16) 半導体・FPD用材料の売上高に占める中国拠点の割合は、ENFテクノロジーで15.2%（中国の生産拠点は3拠点）、ソルブレインで8.5%（同2拠点）、ラム・テクノロジーで7.2%（同1拠点）であった。以上は、各社の事業報告書に基づく。

置を中心に、韓国系サプライヤーを系列化し囲い込むようになった（デューク・リー 2007; 知識経済部 2012, 33; インタビュー 2019c）。これにより、コア部材を供給する韓国系サプライヤーは、取引先と製品・技術開発で激しく競り合う国内のライバル企業への販路拡大が制限されることとなる。また、その他の部材の場合、デバイス企業は、サプライヤー間で互換性のある部材を開発し、3カ月単位、場合によっては1カ月単位でサプライヤーとの価格交渉を行うことで、調達コストの引き下げを図っている（LG Display 2019, 31）。こうした競争促進的な調達戦略に加えて、韓国では需要企業それ自体が限られることから、部材サプライヤーは国内市場だけで一定以上の売上を確保することが容易ではない¹⁷⁾。このような韓国市場の構造は、後発の需要企業が興隆する中国へと韓国系サプライヤーを押し出す遠心力として働いているとみられる。

さらに、2010年代半ば以降、LCD市場における中国企業の猛追によって収益性の悪化した韓国のデバイス企業が、部材価格の一層の引き下げやLCD事業の縮小に取り組んでいるが、これにともなう国内市場の低迷も、韓国系サプライヤーの現地生産を促す要因になっている（ホウン 2016, 26）。

韓国では供給連鎖の川上領域に遡るほど、日米欧からの輸入に依存する傾向が強いことは、前述したとおりである。この点を踏まえると、以上のような韓国系サプライヤーによる中国での現地生産の動きは、国内の輸出誘発には結びつかず、原材料分野での日韓貿易関係を弱めることにつながると考えられる。

■ おわりに

本章では、2010年代に起こった日韓貿易の沈滞とその要因を明らかにするために、両国間の主要貿易品目である半導体・FPD向け部材・製造装置に焦点を当てて分析を行った。そこでは、半導体分野や川上領域の原料分野では対日輸入

17) 例えばフォトレジストの場合、そもそも市場が小規模であるにもかかわらず、2000年代末時点で韓国市場には住友化学、JSR、東京応化工業、信越化学工業、富士フィルム、スイス系のクラリアント、米系のシプレイなど多数のサプライヤーが参入しており、東進セミケムのシェアは20～25%程度であった（東進セミケム『第36期事業報告書』（韓国語）2009年3月）。

依存の構造がおおむね維持される一方で、FPD分野では全体的に輸入代替が進んだだけではなく、一部の部材・製造装置の輸出産業化まで起きていることが確認できた。この間の日韓貿易の不振は、FPD部材・製造装置の貿易取引の停滞が大きな影響を及ぼしたとみられる。

FPD分野を中心とする輸入代替の推進力の1つは、日系サプライヤーによる韓国での現地生産であった。この背景には、韓国のデバイス企業の対日キャッチアップにともなう日本市場の停滞と、韓国市場における韓国系サプライヤーの追い上げという事業環境の変化があり、これらが日系サプライヤーを韓国に向かわせる求心力として作用した。

もう1つのFPD部材・製造装置の輸入代替の推進力は、韓国系サプライヤーの能力向上であった。これを支える鍵となったのが、韓国の需要企業による学習機会の提供であった。これは、キャッチアップ完了後の韓国のデバイス企業が部材・製造装置市場の寡占化の弊害に対処するべく、代替サプライヤーの育成に乗り出したことを契機に開かれたものであった。また、韓国系サプライヤーの学習過程は、人材移動を介したデバイス企業との緊密な情報交流や政府の資金的支援にも大きく後押しされた。

このように韓国のデバイス企業によって韓国系サプライヤーに参入と成長の機会が開かれたのは確かであるが、他方で、この市場機会は一定の制約をともなっていた。デバイス企業が急速な技術革新や高い精密性を要求する半導体材料・製造装置分野や、デバイス企業にとって寡占化の影響が少ない原料分野では、後発のサプライヤーが参入する機会ほとんど開かれていない。また、FPD部材・製造装置分野でも、デバイス企業による垂直系列化や競争促進的な調達戦略のもとで、韓国系サプライヤーの販路拡大の機会は限られている。こうした韓国の市場構造は、韓国系サプライヤーに輸出や直接投資を促す遠心力として作用したと考えられる。

さらに、韓国系サプライヤーによる海外進出のもう1つの誘因が、FPD市場における中国企業の急速な対韓キャッチアップであった。中国のFPD企業の急成長は、中国の部材・製造装置市場を形成・拡大しただけではなく、韓国のFPD企業に生産体制の再編を迫り、ひいては韓国の部材・製造装置市場を停滞させることとなった。こうして中国の産業発展は、FPD部材・製造装置を中心とする

日韓貿易の低迷と韓国の輸出産業化に大きな影響を及ぼしたのである。

2010年代に入ると、韓中間の競争の激化と韓国系サプライヤーの能力向上を背景に、中国の部材・製造装置市場をめぐり日韓間で競争が繰り広げられるようになった。なかでもFPD分野では、中国市場で韓国系サプライヤーが日系サプライヤーを急速に追い上げている事実が観察されたが、これは中国に立地する韓国のデバイス企業の調達行動とそれを模倣する中国のデバイス企業の調達行動に起因することが明らかになった。このことは、日韓関係に照らしてみると、中国の台頭によって日韓間の貿易関係が弱まったとしても、中国市場において日韓企業の取引関係が重要な位置を占めていることを示している。

ただし、このような日韓関係は、韓中間の技術ギャップという前提のもとで成立したものであり、技術開発の面でも中国企業による対韓キャッチアップが起こった場合、さらに変化が生じる可能性をはらんでいる。それとともに、日韓摩擦をきっかけに韓国系サプライヤーの能力が半導体分野でも発展するかどうかという点も、今後の日韓関係を方向づける鍵になると考える。

本章では、2010年代に日韓貿易が縮小した一因として、韓国におけるFPD生産の低迷に着目したが、翻って、日韓貿易の沈滞は、韓国において経済発展を主導する新たな製品が現れていないこと（吉岡 2017）の反映であるとも捉えられる。さらに、紙幅の都合上、ここでは扱われなかったが、2010年代の韓国のIT産業では、対日輸入だけではなく、対日輸出の停滞も同時に起こっている。これは、第1章でも触れられたように、韓国の対日キャッチアップによって起こり得る半導体・FPDの対日輸出の拡大が起きておらず、言い換えれば、日韓両国の新たな補完関係の構築にはつながっていないということを意味している。この背景にあるのは、1つは、日本のIT産業における事業縮小や海外生産移転の影響であり、その対応策としての日本国内の構造転換の遅れである。日韓両国のIT産業は同じ課題に直面しているのであり、このことがIT関連製品の日韓貿易の不振に映し出されているともいえる。日韓のIT産業がこの課題をどのように克服するかという点も、日韓経済関係に影響を与える重要な問題である。これについては今後の研究課題としたい。

〔参考文献〕

〈日本語文献〉

- 赤羽淳 2014.『東アジア液晶パネル産業の発展——韓国・台湾企業の急速キャッチアップと日本企業の対応』勁草書房.
- 伊丹敬之＋伊丹研究室 1995.『日本の半導体産業——なぜ「三つの逆転」は起こったか』NTT出版.
- オプトロニクス 2019.「IHS, 混沌を増すディスプレイ市場について報告」OPTRONICS ONLINE, 2月15日 (<http://www.optronics-media.com/news/20190215/55604>).
- DSCC 2019.「ディスプレイ製造装置売上高 四半期別マーケットシェア」『DSCCニュースレター』10月25日.
- デューク・リー 2007.「転換期迎えたFPD部材 (1) ——垂直統合・韓国2社は完成段階に」『化学工業日報』9月18日.
- 『電子デバイス産業新聞』2019.「リソグラフィー材料 19年市場規模は横ばい 開発競争の主戦場はEUVに」10月24日.
- 『日本経済新聞』2019.「半導体材料の対韓輸出厳格化『シェア低下しかねない』森田化学社長が危機感」8月9日.
- 水野順子 2011.『韓国の輸出戦略と技術ネットワーク』水野順子編『韓国の輸出戦略と技術ネットワーク——家電・情報産業にみる対日赤字問題』アジア経済研究所.
- 御手洗久巳 2011.「半導体産業」水野順子編『韓国の輸出戦略と技術ネットワーク——家電・情報産業にみる対日赤字問題』アジア経済研究所.
- 吉岡英美 2010.『韓国の工業化と半導体産業——世界市場におけるサムスン電子の発展』有斐閣.
- 2014.「2000年代以降の韓国の産業発展の深化——半導体・LCDの部材・製造装置産業の形成」『アジア経済』55 (4) : 64-98.
- 2017.「IT産業の環境変化と韓国企業の競争力」安倍誠編『低成長時代を迎えた韓国』アジア経済研究所.
- 渡辺幸男 1997.『日本機械工業の社会的分業構造』有斐閣.

〈韓国語文献〉

- カンユンファ [강운화] 2019.「PIフィルム, 日本輸出規制, 打撃莫大, コーロン1歩遅かった!」[PI필름 일본 수출규제 타격 막대 코오롱 한발 늦었다!]『化学ジャーナル』[화학저널] 29(23): 20-25.
- キムヨンミン [김영민] 2019.「サムスン, 『脱日本』 突入: 半導体工場に国産フッ化水素代替投入」[삼성 '탈일본' 돌입: 반도체 공정에 국산 불화수소 대체 투입]『中央日報』9月3日.
- キムジニョン・ノウォンジョン [김진용・노원중] 2008.『対日貿易不均衡固着化の原因と今後の政策課題』[대일 무역역조 고착화의 원인과 향후 정책과제] 韓国銀行調査局国際貿易팀 [チーム].
- キムハクス [김학수] 2019.「半導体産業の生態系診断および対策」[반도체산업 생태계 진단 및 대책]『半導体産業の生態系の造成とグローバル競争力強化のための国会セミナー』[반도

- 제산업 생태계 조성과 글로벌 경쟁력 강화 위한 국회세미나] 6月3日, 韓国国会議員会館.
- 김미호 [김현진] 2018. 「技術力と市場占有率, 世界1位の競争力を確保する: KEIT支援ディスプレイ産業のR&D成果分析」[기술력과 시장점유율, 세계1위 경쟁력 확보하다: KEIT지원 디스플레이산업의 R&D성과분석]『今月の新技術』[이달의 신기술] (56): 54-60.
- デイコ産業研究所 [데이코산업연구소] 2018. 『フレキシブルデバイス時代に対応するOLEDディスプレイと次世代ディスプレイの開発動向及び市場展望』[플렉시블 디바이스 시대에 대응하는 OLED 디스플레이와 차세대 디스플레이 개발 동향 및 시장 전망] 데이코産業研究所 [데이코산업연구소].
- 東進セミケム [동진세미켄] 2017. 『(国内最初で世界最高へ) 東進セミケムの挑戦50年: 1967-2017』[(국내 최초로 세계 최고로) 동진세미켄 도전 50년: 1967-2017] 東進セミケム [동진세미켄].
- 『マネートゥデイ』[머니투데이] 2019. 「(单独)サムスンに会った日本企業, 『我々が政府を説得…取引を維持してくれ』」[(단독) 삼성 만난 기업 “우리가 정부 설득…거래 유지해 달라”] 8月12日.
- パクジェグン [박재근] 2015. 「討論1 中国メモリ半導体の参入にともなう2025年技術及び産業の超格差達成のためのメモリ半導体産業準備戦略」[토론1 중국 메모리 반도체 진입에 따른 2025년 기술 및 산업 격차 달성을 위한 메모리반도체 산업 준비 전략] 国家未来研究院主催「産業競争力フォーラム第5回セミナー」[국가미래연구원 주최 「산업경쟁력포럼 제5회 세미나」] 플라자호텔 [프라자호텔] 12月3日.
- 2019. 「日本政府の輸出規制及びホワイトリスト除外による国家的対応: 国内半導体・ディスプレイのグローバル水準育成の中長期戦略」[일본 정부 수출규제 및 화이트리스트 제외에 따른 국가적 대응: 국내 반도체·디스플레이 글로벌수준 육성 중장기 전략] 韓国科学技術団体総連合会・韓国工学翰林院・韓国科学技術翰林院共同討論會「日本の半導体・ディスプレイ素材輸出規制に対する科学技術界の対応方案」[한국과학기술단체총연합회·한국공학한림원·한국과학기술한림원 공동토론회 「일본의 반도체·디스플레이 소재 수출규제에 대한 과학기술계 대응방안」] 良才洞エルタワー・ゴールドホール [양재동 엘타워 골드홀] 8月7日.
- ペオクジン [배옥진] 2019. 「[(イシュー分析) 素材国産化, 再び始めよう<2>ディスプレイ…LCD・OLED核心素材, 外国産依存, 変わらず」[(이슈분석) 소재 국산화, 다시 시작하자 <2>디스플레이…LCD・OLED 핵심 소재 외산 의존 여전히]『電子新聞』 7月8日.
- ペオクジン・クォンゴノ [배옥진·권건호] 2019. 「LGD中国広州工場, 初期稼働『苦戦』」[LGD 中國 광저우 공장 초기 가동 ‘고전’]『電子新聞』 10月23日.
- BP技術取引・BPJ技術取引 [비피기술거래·비피제이기술거래] 2019. 『ディスプレイ産業分析報告書 2019改訂版』[디스플레이 산업분석보고서 2019개정판] BTタイムズ [비티타임즈].
- 産業資源部 2004. 『『半導体・ディスプレイ』, 『装備・材料』 同伴成長元年へ』[“반도체·디스플레이”, “장비·재료” 동반성장 원년으로] 報道参考資料, 3月25日.
- 産業通商資源部 2017. 「LGディスプレイOLED技術の中国輸出, 条件付き承認」[LG디스플레이

OLED기술 중국 수출 조건부 승인] MOTIE뉴스 [MOTIE뉴스] 12月26日 (https://www.motie.go.kr/motie/ne/motienewse/Motienews/bbs/bbsView.do?bbs_seq_n=155116514&bbs_cd_n=2).

—— 2019. 『日本政府の輸出規制強化措置の現況及び対応方案「素材部品裝備の競争力強化対策を中心に」』[일본 정부의 수출규제 강화조치 현황 및 대응방안 「소재부품장비 경쟁력 강화 대책 중심으로」] 9月16日.

産業通商資源部・韓国産業技術評価管理院編 2015.『(素材・部品貿易黒字1000億ドル時代) 素材部品4大強国の夢を現実に：素材部品技術開発事業の優秀成果事例集』[(소재·부품 무역흑자 1000억불 시대) 소재부품 4대강국 꿈을 현실로：소재부품기술개발사업 우수성과 사례집] 韓国産業技術評価管理院.

ソルヨンテ [설용태] 2004. 「ディスプレイ部品材料及び裝備技術」[디스플레이 부품 재료 및 장비기술]『半導體』(194)：2-18.

ソンヒョンヒ [성현희] 2014. 「サムスン・LGディスプレイ, OLED素材部品裝備の国産化『総力』：一部成果の可視化」[삼성·LG디스플레이, OLED소재부품장비 국산화 ‘총력’：일부 성과 가시화]『電子新聞』5月15日.

ソンビョンムン [손병문] 2015. 「LG化学, 中国偏光板増設, 1億ドル投資…『1位を確実にする』」[LG화학, 中 편광판 증설 1억불 투자… “1위 굳힌다”]『EBN』3月31日.

LGディスプレイ [LG디스플레이] 2019. 「中国広州OLEDパネル工場竣工, LGディスプレイ, OLED TV1,000万台時代加速化」[중국 광저우 OLED패널 공장 준공, LG디스플레이, OLED TV 1,000만대 시대 가속화] LGディスプレイニュースルーム [LG디스플레이 뉴스룸] 8月30日 (<http://www.lgdisplay.com/kor/prcenter/newsView>).

イドクファン [이덕환] 2019. 「經濟報復の手段となつてしまつたフッ化水素」[경제보복의 수단 이 때버린 불화수소]『NEWS INSIGHT』国家未来研究院, 7月22日 (https://www.ifs.or.kr/bbs/board.php?bo_table=News&wr_id=2455).

イミヘ [이미혜] 2019a. 「ディスプレイ産業の展望及び競争力」[디스플레이산업 전망 및 경쟁력]『イシュー報告書』[이슈보고서] 2019(13)：1-11.

—— 2019b. 「日本の半導体・ディスプレイ素材の輸出規制及び影響」[일본의 반도체·디스플레이 소재 수출규제 및 영향]『イシュー報告書』[이슈보고서] 2019(19)：1-6.

知識經濟部 2012. 『新成長動力裝備 開発ロードマップ』[신성장동력장비 개발로드맵].

チョンウンギョン [전은경] 2019. 「半導体生態系の造成を通じた素材裝備国産化率の引き上げ」[반도체 생태계 조성을 통한 소재장비 국산화를 제고]『日本の輸出規制に対する緊急討論会：安倍内閣の經濟挑発の意味と我々の対応』[일본의 수출규제에 대한 긴급토론회：아베 내각의 경제도발 의미와 우리의 대응] 大韓民国国会, 7月25日.

『電子新聞』2019. 「日本の代替供給先として浮上したベルギーにサムスン, EUV用フォトリソスト調達中」[日 대체 공급선으로 떠오른 벨기에 삼성, EUV용 포토레지스트 조달 중] 8月26日.

KOTRA 2016. 「中国最高のLCD/半導体Chemical Makerを夢見て/ENFテクノロジー」[중국 최고의 LCD/반도체 Chemical Maker를 꿈꾸며/ ENF 테크놀로지] KOTRA『世界に広がる我が国企業の成功ストーリー』[세계로 뻗는 우리기업 성공스토리] チナンM&B[진한엠앤비].

- チェリノ・ポンチュンジョン [최리노·봉충중] 2013. 「半導体装備産業の現況及び発展方案」[반도체장비산업 현황 및 발전방안] 『KEIT PD Issue Report』 13(11): 113-137.
- チェインジュン [최인준] 2019. 「LG 디스플레이, 플러화수素100%国産化に代替完了」[LG 디스플레이, 불화수소 100% 국산으로 대체 완료] 『朝鮮日報』 10月15日.
- 韓国貿易保険公社産業政策調査チーム [팀] 2019. 『ディスプレイ産業の技術・市場動向: フォームファクター革新とOLED競争』[디스플레이산업 기술·시장동향: 폼팩터 혁신과 OLED 경쟁] 韓国貿易保険公社.
- 韓国産業技術評価管理院 2019. 「2018年の研究開発の主要成果及び2019年の推進計画 ディスプレイ」[2018년 연구개발 주요성과 및 2019년 추진계획 디스플레이] 『KEIT PD Issue Report』 19(1・2): 58-65.
- 韓国産業技術評価管理院・大中小企業協力財団 2013. 『2012購買条件付き新製品開発事業優秀成功事例集』[2012 구매조건부 신제품개발사업 우수 성공 사례집] 中小企業庁.
- 韓国経済研究院 2019. 「半導体・ディスプレイ化学素材, 日本企業の平均R&D支出額は韓国の41倍」[반도체·디스플레이 화학소재, 대기업 평균 R&D 지출액韓의 41배] 報道資料, 8月25日.
- ハンチュヨブ [한주엽] 2019. 「半導体装備・部品・素材産業の育成及びグローバル競争力の強化」[반도체 장비·부품·소재 산업 육성 및 글로벌 경쟁력 강화] 『半導体産業の生態系の造成とグローバル競争力強化のための国会セミナー』[반도체산업 생태계 조성과 글로벌 경쟁력 강화 위한 국회세미나] 韓国国会議員会館, 6月3日.
- ホウン [허웅] 2016. 「電子素材 サムスン・LG, LCD捨てて半導体へ…」[전자소재 삼성·LG, LCD버리고 반도체로…] 『化学ジャーナル』[화학저널] 26(33): 25-27.
- 『化学ジャーナル』[화학저널] 2019a. 「韓・日合併を通じて国産化, 日本の輸出規制を克服する!」[한·일 합작 통해 국산화, 일본 수출규제 극복한다!] 7月15日.
- 2019b. 「精密化学の高付加化の失敗が化学素材の貿易紛争を呼んだ!」[정밀화학 고부가화 실패가 화학소재 무역분쟁 불렀다!] 7月22日.
- ファンジョンズ [황정수] 2019. 「脱LCD加速…サムスン・LGディスプレイ, 減産突入」[脱LCD 가속…삼성·LG디스플레이 감산 돌입] 『韓国経済』 9月16日.
- ファンチョルソン [황철성] 2019. 「3次メモリ半導体戦争と我々の対応」[3차 메모리 반도체 전쟁과 우리의 대응] 『日本の輸出規制対応 戦略物資と技術競争力の確保のための研究人材育成討論会』[일본 수출규제 대응 전략물자 기술경쟁력 확보를 위한 연구인재 육성 토론회] 韓国国会議員会館, 9月25日.

〈英語文献〉

- Annis, Charles 2019. “BOE Becomes World’s Largest Flat-Panel Display Manufacturer in 2019 as China Continues Rise to Global Market Dominance.” IHS Markit. June 4.
- Hobday, Michael 1995. *Innovation in East Asia: The Challenge to Japan*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Hu, Iris 2019. “TV Panel Price Plunge in June, with No Signs of Stopping in July, Says TrendForce.” *TrendForce Press Release*. July 5 (<https://press.trendforce.com/press/20190705-3269.html>).
- IC Insights 2019a. “Can We Believe the Hype about China’s Domestic IC Production Plans?” *Research*

Bulletin. June 13.

——— 2019b. “U.S. Companies Dominate Worldwide IC Marketshare.” *Research Bulletin*. June 18.

LG Display 2018. *2017 Annual Report (Form 20-F)*. Washington, D.C.: United State Securities and Exchange Commission.

——— 2019. *2018 Annual Report (Form 20-F)*. Washington, D.C.: United State Securities and Exchange Commission.

Yoshioka, Hidemi 2016. “Industrial Development and Linkage Formation in Korea: A Case Study of the FPD Industry.” In *Varieties and Alternatives of Catching-up: Asian Development in the Context of the 21st Century*, edited by Yukihito Sato and Hajime Sato. London: Palgrave Macmillan-IDE JETRO.

〈インタビュー・リスト〉

インタビュー 2012a. 在韓日系半導体・FPD材料サプライヤーにて行った筆者らによる企業関係者への聴き取り, 9月4日。

インタビュー 2012b. 在韓日系半導体・FPD製造装置サプライヤーにて行った筆者らによる企業関係者への聴き取り, 9月5日。

インタビュー 2012c. 在韓日系FPD材料サプライヤーにて行った筆者らによる企業関係者への聴き取り, 9月7日。

インタビュー 2012d. 在韓日系半導体・FPD材料サプライヤーにて行った筆者らによる企業関係者への聴き取り, 9月7日。

インタビュー 2012e. 在韓日系半導体・FPD製造装置サプライヤーにて行った筆者らによる企業関係者への聴き取り, 9月24日。

インタビュー 2013a. 在韓日系材料サプライヤーにて行った筆者らによる企業関係者への聴き取り, 11月6日。

インタビュー 2013b. 在韓日系半導体・FPD材料サプライヤーにて行った筆者らによる企業関係者への聴き取り, 11月7日。

インタビュー 2013c. 在韓日系FPD材料サプライヤーにて行った筆者らによる企業関係者への聴き取り, 11月7日。

インタビュー 2018. 筆者による在韓日系半導体・FPD製造装置サプライヤーの関係者への聴き取り (メール), 10月30日。

インタビュー 2019a. 日系材料サプライヤー・本社にて行った筆者による企業関係者への聴き取り, 9月3日。

インタビュー 2019b. 日本半導体製造装置協会にて行った筆者による業界関係者への聴き取り, 10月29日。

インタビュー 2019c. 韓国・産業研究院にて行った筆者によるディスプレイ産業専門家への聴き取り, 11月28日。

【付記】本章で引用したインタビューのアレンジに際しては、本書の編者である安倍誠氏をはじめ、大砂雅子教授（金沢工業大学、元日本貿易振興機構）、御手

洗久巳氏（元野村総合研究所）、深川博史教授（九州大学）、加峯隆義氏（九州経済調査協会）から多大なご助力をいただいた。2012～13年のインタビューは、一部〔2012b〕を除き、すべて安倍誠氏と大砂雅子教授と実施したものである。匿名で聴き取り調査に応じてくださった企業関係者の方々にも、ここに記して、心からの謝意を表する。もちろん、本章のありうる誤りは、すべて筆者の責に帰すべきものである。なお、本研究は、科学研究費補助金：基盤研究（C）「韓国・台湾経済のキャッチアップの完了とイノベーションへの移行における課題」（研究代表者：佐藤幸人，研究課題番号17K03752，研究期間：2017年度～2019年度）の研究成果の一部である。

本書は「クリエイティブ・コモンズ・ライセンス表示-改変禁止4.0国際」の下で提供されています。
<https://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/deed.ja>



鉄鋼業をめぐる日韓関係

——協力から本格的な競合へ——

安倍 誠

はじめに

鉄鋼業は工業化に必要な基礎素材を供給する産業として、多くの国において早くから政府が育成を図ってきた。それは韓国においても同様であり、韓国政府は1960年代末から鉄鋼業を戦略産業の1つとして育成を図ってきた。韓国鉄鋼業の発展の大きな契機となったのが日本による経済協力であった。韓国初の銑鋼一貫製鉄所である浦項製鉄所の建設にあたって、日本は資金および技術面で全面的な支援を行った。浦項製鉄所の事業主体である浦項綜合製鉄（以下、「ポスコ」¹⁾）はその後、飛躍的な成長を見せ、1990年代末には粗鋼生産量で世界第一位の企業となった。2000年代以降、世界の鉄鋼業では大型合併や中国メーカーの台頭が進んだが、そうしたなかでもポスコは、日本の日本製鉄やJFEスチールとともに、粗鋼生産量でトップ5圏内をほぼ維持し続けている。

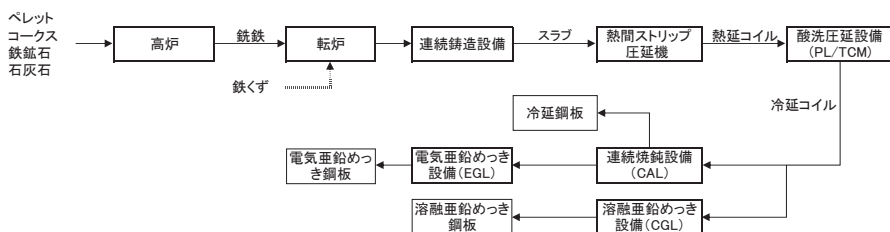
日韓のあいだでは鉄鋼材の貿易も活発に行われてきた。韓国は急速な工業化の過程において、工業製品の製造に必要な韓国国内では生産できない鉄鋼材については日本からの輸入に依存してきた。そのため、韓国の対日鉄鋼材貿易は赤字を続けていた。特に2000年代には赤字が大きく拡大したが、2010年代に入って縮小に転じている。

1) 1968年4月に設立された浦項綜合製鉄株式会社は2002年5月にポスコ株式会社に改称した。本章では煩雑さを避けるために、改称以前の時期の社名も「ポスコ」で統一することとする。

本章の目的は鉄鋼業をめぐる日韓経済関係について、その構造と変容過程を明らかにすることにある。分析にあたっては、特に韓国鉄鋼業の需給構造と日本との貿易の関係、および日韓鉄鋼メーカー間の協力関係とその変化に焦点を当てていく。

第1節では、韓国鉄鋼業の生産および貿易の展開を、2000年代以降の鉄鋼需給および対日本を中心とした貿易構造とその変化を中心にみていく。第2節では、韓国鉄鋼業の発展を、日韓鉄鋼メーカーの関係を軸に跡づける。日韓鉄鋼メーカーのあいだの関係は協力と競争の2つの側面が絡み合いながら展開したが、2000年代末からは協力よりも競争が前面に出てきていることを明らかにする。第3節では、日韓鉄鋼メーカー間の競争が激しくなった要因として、韓国鉄鋼メーカーが高級鋼重視の事業戦略に転換したことを指摘する。特に自動車鋼板を例に、日本メーカーと同様に需要者との関係を重視した開発・生産体制を構築したこと、東南アジアでも日本と同様に現地での生産体制を整備しつつあることを論じる。第4節では、その一方で、東南アジア市場、そして韓国においても中国鉄鋼業のプレゼンスが着実に増して日韓鉄鋼業にとって脅威となっていることを指摘する。最後に、今後の課題を示して結びとする。本章の理解を助けるために、図3-1に鉄鋼業の簡単な生産工程図を示しておく。

図3-1 鉄鋼業の生産工程



(出所)筆者作成。

(注)高炉法による冷延鋼板・表面処理鋼板の製造フローを簡略化して示している。

1

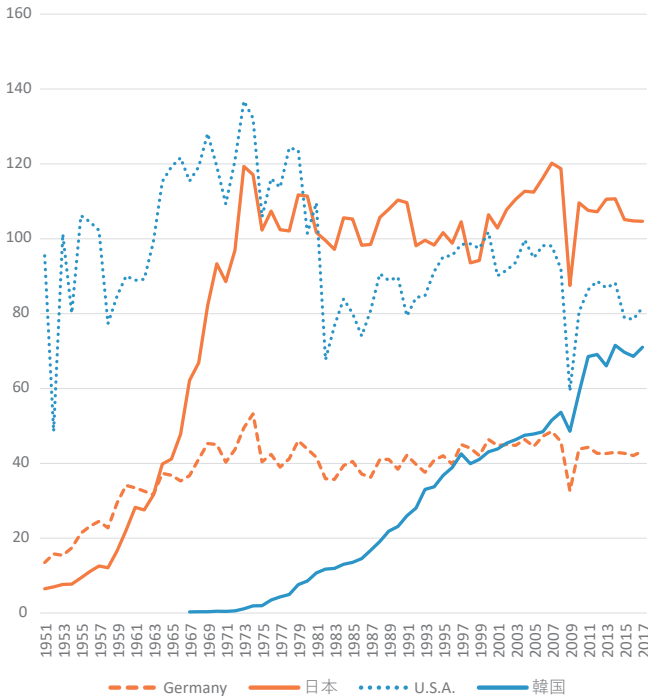
日韓鉄鋼貿易の特徴

1-1. 韓国鉄鋼業の発展と鉄鋼貿易

図3-2は主要国の粗鋼生産量の推移をみたものである。戦後の世界鉄鋼業をリードしてきたのは日本であった。日本は1960年代から70年代初めにかけて急激に生産を増加させて、当時世界最大の鉄鋼生産国であったアメリカに大きく迫った。しかし、1970年代半ばから80年代半ばにかけて世界鉄鋼業は停滞期に入った。日米、それにヨーロッパ最大の生産国であったドイツ（当時は西ドイツ）も生産が減少傾向に転じ、特に1980年代初めには米国の生産量が大きく落ち込んだ。その後、これら先進国の生産量はいずれも持ち直したものの、大きな伸びはみら

図3-2 戦後主要鉄鋼生産国と韓国の粗鋼生産量

(100万トン)



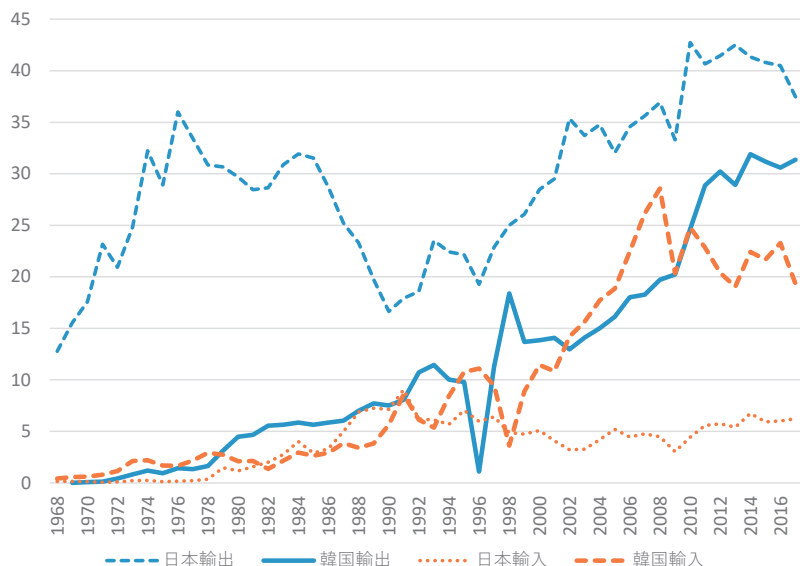
(出所) International Iron and Steel Institute, *Steel Statistical Yearbook*, Various Years.

れなかった。これに対して韓国は、1970年代初めに本格的に鉄鋼生産を開始して以降、順調に生産を増加させることに成功した。特に1980年代後半から1990年代初めの生産増は著しかった。1990年代末から2000年代後半にかけて生産の伸びは一時鈍化した。しかし、2008年のリーマンショック以降、先進国がいずれも以前の水準に回復できないなかで、韓国は再び大きく生産を増やし、米国とほぼ肩を並べる水準に達している。

生産だけでなく輸出の面でも韓国は日本を追いかけるかたちで成長をみせた。図3-3でみるように、日本は1970年代半ばまで鉄鋼輸出を大きく増加させた後、1980年代後半から大きな落ち込みを経験した。1990年代後半からは増加に転じて2010年代まで拡大を続けている。韓国は1970年代末から輸出が増加し始め、1990年代前半から日本と同様に本格的に拡大基調に入った。他方、日本の鉄鋼輸入はほとんど増えなかったのに対して、韓国は輸入が輸出の拡大とほぼ歩調を合わせて同じあるいはそれ以上に増加した。しかし、2000年代末になって輸入が減少に転じていることがみてとれる。

図3-3 日韓の鉄鋼貿易量

(100万トン)



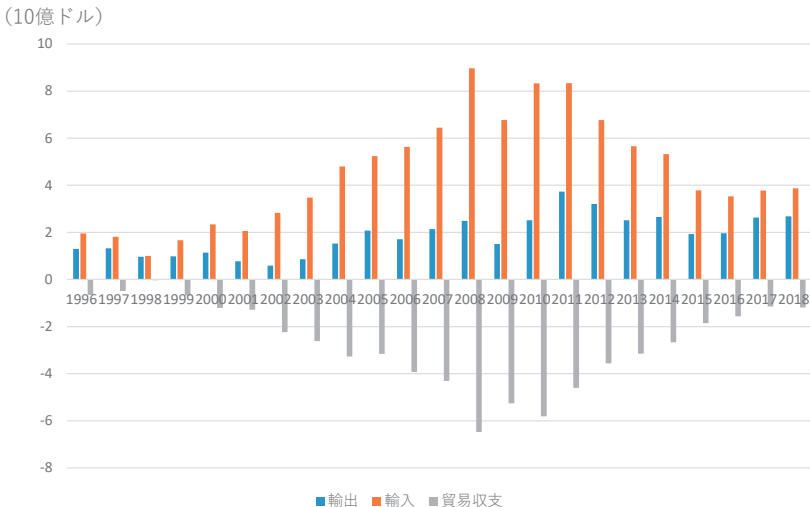
(出所)図3-2と同じ。

1-2. 日韓鉄鋼貿易とその変化

次に日韓鉄鋼貿易の推移をみてみよう。図3-4は韓国鉄鋼材の対日輸出入とその収支（金額ベース）の推移をみたものである。ここからわかるように、2000年代に入って輸入が輸出を遙かに上回るペースで拡大した。その結果、2008年の鉄鋼材の対日輸入額は89億7000万ドルとなり、貿易赤字額は64億8000万ドルに達した。これは韓国の対日貿易赤字総額の19.8%にあたる。しかし、2010年代に入ると対日輸入は急速に縮小し、2010年代後半にはピーク時の半分以下の水準となった。これは対日貿易赤字全体の縮小にも大きく寄与したと考えられる。

ここで韓国鉄鋼業の需給構造を、対日輸入が多かった2000年代後半と縮小した2010年代後半についてそれぞれ確認しておきたい。表3-1は2008年における韓国の品目別需給構造（重量ベース）をみたものである。ここから見える特徴は以下の通りである。第1に、総計をみると、鉄鋼材の生産よりも見掛け消費（＝生産＋輸入－輸出）の方が多くなっている。つまり総じて韓国は国内で消費する鉄鋼材を国内生産でまかなうことができず、輸入に依存している。第2に、品目別にみると若干様相はことなる。条鋼類と呼ばれる、形鋼、棒鋼、鉄筋など主に建設に用いられる鋼材や、同じく建設や造船に使用される厚中板、それに薄板の

図3-4 韓国の対日鉄鋼輸出入額



(出所)Global Trade Atlas.

(注)HS7208－7229の合計。

表3-1 韓国鉄鋼業の需給構造(2008年)

(単位:トン)

	生産	見掛け消費	輸出				輸入		
			総計	日本	中国	東南アジア	総計	日本	中国
条鋼類	19,791,330	22,619,814	2,504,948	118,825	256,556	690,919	5,333,432	1,403,083	3,654,970
厚中板	7,883,486	13,931,678	1,162,630	89,096	384,754	382,381	7,210,822	1,954,600	4,910,386
熱延鋼板・熱延コイル	10,913,277	14,733,517	4,153,290	915,498	308,503	1,084,444	7,973,530	3,292,699	4,157,460
冷延鋼板・冷延コイル	7,284,660	3,718,681	3,954,338	54,623	1,249,065	97,598	388,359	108,797	178,050
電磁鋼板	939,820	485,473	493,552	5,301	201,071	62,659	39,205	27,049	2,239
ぶりき	623,706	294,943	338,127	3,966	29,915	138,731	9,364	3,862	2,001
溶融亜鉛めっき鋼板	4,601,969	3,137,841	1,744,659	258,733	220,201	272,096	280,531	226,390	52,782
電気亜鉛めっき鋼板	1,813,067	966,662	878,631	67,372	344,425	148,066	32,226	25,773	5,277
その他表面処理鋼板	3,093,806	1,202,943	2,063,735	43,758	336,563	262,403	172,872	27,559	129,992
鋼管	4,811,665	3,682,195	1,802,619	45,058	92,502	278,463	673,149	179,857	379,623
鋳鍛鋼	1,582,710	1,485,286	622,769	127,470	129,989	78,108	525,345	55,169	395,995
半製品(ビレット等)	624,392	6,140,603	624,392	114,286	30,234	295,535	6,140,603	2,070,456	285,385
鋼線類	443,779	161,672	443,779	160,101	51,841	64,697	161,672	10,012	141,617
鉄鋼材計	64,407,667	72,561,308	20,787,469	2,004,087	3,635,619	3,856,100	28,941,110	9,385,306	14,295,777

(出所)韓国鉄鋼新聞・韓国鉄鋼協会『鉄鋼年鑑 2010年版』2010年。

(注)半製品と鋼線類の生産は輸出のみ。

母材である熱延コイルは、見掛け消費が生産を上回っていた。またスラブやビレット、ブルームなど半製品(図3-1を参照)は輸出入のみ確認できるが、これも大幅な輸入超過となっている。第3に、しかし、薄板の最終製品に近い冷延鋼板や電磁鋼板、表面処理鋼板は生産が見かけ消費を大きく上回っており、中国や東南アジアなどに輸出されていた。

ここで特に対日貿易だけをみると、対日輸出は輸出全体の1割にも満たないのに対して、対日輸入は輸入全体の3分の1近くを占めていた。対日輸入の約半分が半製品や薄板の母材となる熱延コイルであった。つまり韓国にとって対日貿易は、供給不足の川上部門を補う役割を果たしていたことになる。この他にも条鋼類や厚中板、冷延鋼板も韓国は入超であったが、表面処理鋼板などは韓国の出超になっていた。

これが2017年になると、状況が大きく変化をみせた(表3-2)。まず総計では生産が見掛け消費を大幅に上回っており、全体として供給超過になっている。第2に、品目別では熱延鋼板・熱延コイルは生産と見掛け消費がほぼ均衡している。半製品は依然として輸入超過であるものの輸入量は2008年と比べて大幅に減少

表3-2 韓国鉄鋼業の需給構造(2017年)

(単位:トン)

	生産	見掛け消費	輸出				輸入		
			総計	日本	中国	東南アジア	総計	日本	中国
条鋼類	21,313,314	23,367,013	2,902,977	262,582	219,794	1,133,217	4,956,676	1,100,682	3,408,477
厚中板	8,491,491	6,497,718	3,218,556	652,800	403,645	488,658	1,224,783	380,192	767,365
熱延鋼板・熱延コイル	16,102,312	15,690,982	6,949,009	1,069,076	592,981	2,236,308	6,537,679	2,694,213	3,324,142
冷延鋼板・冷延コイル	8,416,964	4,192,945	5,203,158	782,813	1,231,451	1,164,239	979,139	185,263	695,522
電磁鋼板	802,716	291,264	598,444	25,135	57,303	74,866	86,992	22,975	57,025
ぶりき	611,724	281,416	383,894	10,815	3,606	169,846	53,586	7,870	34,635
溶融亜鉛めっき鋼板	7,664,595	5,130,956	3,811,037	536,153	845,900	346,998	1,277,398	66,102	1,204,621
電気亜鉛めっき鋼板	1,771,000	1,047,076	913,613	46,825	341,610	126,431	189,689	4,707	181,908
その他表面処理鋼板	3,373,684	1,490,994	2,476,571	47,823	260,982	307,242	593,881	55,625	495,312
鋼管	5,639,659	3,170,277	3,088,527	111,134	98,443	163,972	619,145	109,819	447,960
鋳鍛鋼	1,496,036	1,452,067	643,478	146,530	103,529	82,849	599,509	93,136	386,397
半製品(ビレット等)	904,115		904,115	265,872	27,615	471,874	2,348,812	1,236,193	294,017
線類	574,911		574,911	167,260	70,080	87,295	251,380	9,872	219,368
鉄鋼材計	77,162,521	65,212,900	31,668,290	4,124,818	4,256,939	6,853,795	19,718,669	5,966,649	11,516,749

(出所)韓国鉄鋼協会『鉄鋼統計年報 2018』2018年。

(注)半製品と鋼線類の生産は輸出のみ。

している。つまり川上部門の供給不足は大幅に解消されたとみられる。第3に、条鋼類は依然として見掛け消費が生産を上回り、輸入超過になっている。

日本との貿易では、2009年に半分以上を占めていた半製品および熱延鋼板・熱延コイルなど川上部門の輸入が2017年には大幅に減少したことがわかる。川下部門の冷延鋼板や溶融亜鉛めっき鋼板の場合、輸出が大幅に増加して韓国側の出超になっている。

表3-3は、韓国の対日輸出鉄鋼製品の上位15品目（HSコード6桁）をみたものである。熱延や冷延、形鋼や線材、ステンレス等、多様な製品が上位にランクされている。網掛けとなっているのは対日輸入製品上位15品目にも入っている製品であり、同様な品目をやりとりする産業内貿易が日韓では活発におこなわれていることがうかがえる。輸出入価格比をみると、1を下回る、つまり韓国の対日輸出価格が輸入価格を下回る製品が大部分である。同じカテゴリでも日本の方が付加価値の高い製品で競争力を持っていることがうかがえる。ただし、ステンレスの熱延製品の場合は輸出価格の方が高くなっている。両国における需給状況の違いなど別の事情や、そもそも両国間で製品競争力に違いがない、もしくは逆転

表3-3 韓国の対日輸出鉄鋼製品上位15品目(2018年)

HSコード	品目名	輸出額 (1,000ドル)	輸出入価 格比(%)
721049	めっき・被覆した冷間圧延フラットロール製品、幅600ミリ以上、錫・亜鉛・鉛めっき、波形を除く	406,659	0.81
720851	熱間圧延その他の鉄板厚さ10ミリ超	249,656	0.87
720917	冷間圧延フラットロール製品、幅600ミリ以上、厚さ0.5-1ミリ	209,646	0.60
720916	冷間圧延フラットロール製品、幅600ミリ以上、厚さ1-3ミリ	152,035	0.66
721933	ステンレスの熱間圧延フラットロール製品幅600ミリ以上、厚さ1～3ミリ	139,463	1.19
720827	熱間圧延フラットロール製品600ミリ以上、酸洗したもの、厚さ3ミリ未満	126,816	0.85
720839	熱間圧延フラットロール製品、厚さ3ミリ未満	86,464	0.92
722990	ステンレス以外の合金鋼の線材、シリコンマンガン鋼を除く	80,909	0.18
721913	ステンレスの熱間圧延フラットロール製品、厚さ3ミリ以上4.75ミリ未満	79,053	1.42
720826	熱間圧延フラットロール製品、幅600ミリ以上、酸洗したもの、厚さ3ミリ以上4.75ミリ以下	76,085	0.80
721934	ステンレスの熱間圧延フラットロール製品、厚さ0.5ミリ以上1ミリ未満	71,308	1.24
721633	H形鋼、高さ80ミリ未満、熱間圧延、熱間引抜きまたは押し出し	61,810	0.93
720837	熱間圧延フラットロール製品、厚さ4.75ミリ以上10ミリ以下	59,237	0.88
721730	その他卑金属めっき鉄・非合金鋼線	56,299	0.24
720836	熱間圧延フラットロール製品、厚さ10ミリ超	46,080	0.92

(出所)韓国貿易協会。

(注)網掛けした品目は輸入上位15品目にも入っている。

している可能性もある。

このように韓国鉄鋼業は2010年代以降、それまでの川上の輸入超過、川下の輸出超過という部門間の需給不均衡構造から、全体として輸出超過の構造へと転換した。この過程で日本に対する大幅な輸入超過を解消することになった。次節ではこうした需給変化の背後にある韓国鉄鋼業の発展過程を、そこでの日韓企業間の協力関係に注目しながら明らかにしていくこととしたい。

2 韓国鉄鋼業の発展と日韓鉄鋼メーカーの関係

2-1. 緊密な協力から徐々に疎遠に ——1990年代半ばまで²⁾——

冒頭でも述べたように、韓国鉄鋼業が本格的に発展するにあたっては、日本の経済協力が大きな契機となった。1965年に日韓国交正常化に伴って締結された日韓請求権協定において、日本が韓国に無償資金3億ドル、有償資金（円借款）2億ドル、商業借款3億2000万ドル以上を供与することとした。韓国政府は浦項製鉄所の設備購入などに請求権資金を活用した。さらに当時の新日本製鐵（新日鉄）³⁾と日本鋼管がポスコに対して、基本設計や詳細設計の作成、建設、立ち上がり操業に至るまで全面的な技術指導を行った。また設備の大半については日本商社が日本メーカー製の設備を供給し、商社から派遣された建設会社や設備メーカーの技術者が工場の土木工事や設備の据付に至るまで指導を行った。浦項製鉄所では1972年10月の第1期建設竣工後も、1983年5月竣工の第4期2次建設まで拡張工事が続いた。その間、段階的にポスコは独力で建設を行える領域を広げていったものの、部分的には日本の技術協力を受け続けることになった。

ポスコは1980年代に入って浦項製鉄所に続く第2製鉄所の建設計画を進めた。ここでもポスコは日本の鉄鋼メーカーから技術協力を受けるべく打診したが、日本メーカーはいずれも難色を示した。1970年代末から1980年代初めの国内景気の低迷によってポスコは生産した鉄鋼材を国内だけで消費できず、日本鉄鋼メーカーの主な市場である東南アジアに輸出を始めていた。日本メーカーは技術の移転先が競争者となって戻ってくるという「ブーメラン効果」を憂慮して、さらなる技術移転は行えないと判断したのである。代わって製鉄所の建設全般については新たにドイツのティッセンから技術協力を受けることになった。しかし結局、

2) 以下、特に断らない限り、浦項綜合製鐵（1989）、および安倍（2008a）に基づく。

3) 浦項製鉄所建設における日本の鉄鋼メーカーの協力は、1969年12月に当時の富士製鉄、八幡製鉄、日本鋼管の3社とポスコが予備エンジニアリングに関する技術用役契約を締結したことに始まる。それから間もない1970年4月に富士製鉄と八幡製鉄は合併して新日本製鐵となったが、合併後も浦項製鉄所に対する技術協力は続けられた。合併と浦項製鉄所の技術協力については有賀（1997）に詳しい。

日本企業も第2製鉄所の建設に一定程度協力する方向に転じた。具体的には最も高価な熱延設備については日本の三菱重工業製が採用され、それに関わる技術協力を川崎製鉄（当時）が行うことになった。またそれに先立って日本企業が立地選定や埋め立て地造成に関わる技術協力を行った。

1987年5月に第1期建設工事が竣工した光陽製鉄所は、1992年までに第4期建設を終了させた。当時としては最新鋭の設備を揃え、薄板の少品種大量生産に特化した製鉄所であった。不況期に、しかも各工期を通じて同じ設備を採用することにより割引き購入が可能になり、メンテナンスに要するコストも抑えられた。ポスコの鋼材はコスト競争力を武器に、東南アジア市場をはじめ、一部は日本市場にも流入した。ポスコと日本鉄鋼メーカーの本格的な競争が始まったと言える。

他方、1980年代後半からポスコは汎用品の少品種大量生産だけでなく、自動車鋼板など付加価値の高い鋼材の開発に乗り出した。しかし、ここではもはや、日本の鉄鋼メーカーが技術協力を行うことはほとんどなかった。1990年代に入ると、創業期からポスコのトップの地位にあって、日本の鉄鋼メーカーと太いパイプを持つ朴泰俊会長が政治的に影響力を失って会社を離れた⁴⁾。競争の激化もあって、ポスコと日本鉄鋼メーカーのあいだの関係はますます疎遠なものとなっていった。

2-2. 日韓協力の再強化－1990年代末～ 2000年代半ば

(1) 新日鉄とポスコの提携

1990年代末になると、日韓の鉄鋼メーカーのあいだで協力関係を再び強化しようとする気運が生まれた。その大きな契機となったのが、韓国の通貨危機である。1997年に韓国は通貨危機に陥って国際通貨基金（IMF）などから緊急融資を受けた。ここでの融資条件として、韓国は資本の自由化を進めることになった。危機に伴って株価が大幅に下落し、韓国企業は外資による買収の脅威を意識するようになっていた。折しも朴泰俊が政治的に復帰を果たし、政権交代後には朴泰

4) 朴泰俊は1992年の大統領選挙当時、与党の民主正義党（民正党）に所属する重鎮の政治家でもあったが、当初、朴泰俊は金泳三が民正党の大統領候補となることを支持しなかった。そのため朴泰俊は大統領選挙の前にポスコの会長から退かざるを得なくなった。代わって、それまでポスコと関わりを持たなかった政府系シンクタンク出身の金満堤が会長に就任した。

俊に近いポスコ生え抜きの人物がポスコの会長および社長に就任した⁵⁾。ポスコは日本の新日鉄に株式の持ち合いを打診し、これに新日鉄は「友好のシンボル」⁶⁾として応じるようになった。

株式持ち合いは、1998年5月にまず新日鉄がポスコ株式の0.1%を取得し、ポスコが同額の新日鉄株を取得することから始まった。その後、3年間で新日鉄のポスコ持ち株比率を1%まで引き上げることとしていたが、2000年8月にはこれを3%まで引き上げた。さらに2007年10月に新日鉄のポスコ持ち株5.04%、ポスコの新日鉄持ち株3.5%にまで持ち合いを再強化した。これによって両社は互いの主要株主の1つとなった。

株式持ち合いを強化した背景には2000年代半ばの世界鉄鋼業における合併・買収(M&A)による大規模な再編がある。その中核となったのがミッタルスチールである。インドを創業の地とするミッタルスチールは、中米や旧東欧、アフリカに至る世界各地の鉄鋼メーカーを買収して急成長した。2005年4月にはアメリカのインターナショナルスチールグループを買収して粗鋼生産量で世界第1位の鉄鋼メーカーとなった。さらに2006年6月に粗鋼生産量第2位のアルセロールに株式公開買い付け(TOB)を実施し、経営統合を果たしてアルセロール・ミッタルとなった。世界的な鉄鋼再編の動きに脅威を感じたのはポスコだけでなく新日鉄も同じであった。両社は株式持ち合いを通じて敵対的買収のリスクを和らげようとしたと考えられる(安倍2008b, 137-138)。

この時期の新日鉄とポスコの協力は、株式持ち合いだけにとどまらなかった。2000年8月に持ち合いを強化する際に、両社は基礎技術の共同開発やIT分野および海外事業での協力を含む戦略的提携に関わる契約を締結した。翌2001年9月には協力の範囲を電子商取引や資源開発等に拡大することとした。2006年9月にはさらに踏み込んで、原料調達面での提携や、設備改修時の半製品の相互融通等を推進することとした。さらに2007年10月には鉄鋼ダストを再利用して還

5) 1998年に誕生した金大中政権は、進歩系の「新たな政治国民会議」と保守系の自由民主連合の連立政権であったが、朴泰俊は自由民主連合の総裁の地位にあってその誕生に尽力した。朴泰俊は2002年には名誉会長としてポスコの経営にも正式に復帰を果たした。

6) 当時の千速晃新日鉄社長の発言(1998年7月4日付け『日本経済新聞』『新日鉄・浦項製鉄資本提携に動く』)。

元鉄を生産する合併会社PNRを韓国に設立した⁷⁾。このような協力は、以前のように日本企業が一方的に指導する関係ではなく、両者がより対等になったからこそ可能になったと言える。世界的な鉄鋼再編の動きに対抗するために、互いの資源を生かして協力できる分野については積極的に協力することとしたのである。

(2) 旧川崎製鉄と現代自動車グループの協力

日韓鉄鋼メーカーの協力は、従来の新日鉄とポスコの提携にとどまらず、新たな企業間での関係の構築も進んだ。その代表例が旧川崎製鉄による現代自動車グループの冷延鋼板製造事業への協力である。1990年代前半において資産額で韓国最大の企業グループであった旧現代グループは、傘下に自動車メーカーである現代自動車と、鉄鋼メーカーである現代鋼管と仁川製鉄を有していた。現代鋼管は1975年創業の鋼管製造専門メーカーであったが、1990年代に入ってから新規事業として冷延鋼板および表面処理鋼板製造事業に参入することを決定した。

その目的は、従来の鋼管製造の母材を供給することに加えて、現代自動車に自動車鋼板を供給することにあった。1990年代半ばに現代自動車は国内販売・輸出ともに好調で鋼板需要の拡大が見込まれていた。他方で、国内で唯一の自動車鋼板供給者であるポスコは、技術的に難易度の高い高級鋼の開発・生産は十分に進めていなかった。特にポスコは輸出仕様車に必要な高機能の自動車外板用鋼板を製造しておらず、現代自動車は日本やヨーロッパから輸入せざるを得なかった（現代ハイスコ 2005, 205）⁸⁾。旧現代グループはそれを含めて自動車鋼板の内製化を図ろうとしたのである。現代鋼管は1997年4月に全羅南道順天に年産180万トン規模となる冷延工場の建設に着手した。着工間もなく勃発した通貨危機による資金繰りの悪化を何とか乗り切り、1999年4月から商業生産を開始した。

本格的に冷延鋼板の生産を始める上で、その母材となる熱延コイルのサプライヤーとして協力したのが日本の鉄鋼メーカーであった。当初、現代鋼管は国内唯一の熱延コイル製造業者であるポスコに供給を要請した。しかしポスコは、国内

7) 同社の新日鉄側持ち株30%分は、2019年1月からいわゆる徴用工裁判において勝訴した原告に賠償金の代わりに差し押さえられている。

8) 2001年の暮れに現代自動車牙山工場を訪問した藤本隆宏によれば、プレス工場に置いてあった鋼板は日本の鉄鋼メーカー製であったという（藤本 2004, 164）。

外の既存の顧客にも十分に供給できない状況にあるとして、これを拒否した。そこで現代鋼管は、日本メーカーを中心とした海外鉄鋼メーカーから熱延コイルを輸入することによって操業を開始した。当時、日本の鉄鋼メーカーは長期の不況から脱却できないままに、特に川上工程の設備過剰に苦しんでいた。そのため、現代鋼管は価格等有利な条件で契約が可能であったという。なかでも旧川崎製鉄は品質・価格面でよい条件を提示して、熱延コイルの最大のサプライヤーとなった（現代ハイスコ 2005, 172）。

現代鋼管は、商業生産の開始から間もない1999年7月に、前年に現代グループが買収した起亜自動車向けに冷延鋼板の出荷を開始した。ちょうどこの時期に、現代グループの自動車および鉄鋼関連のグループ系列企業が分離して、新たに現代自動車グループが誕生した。現代自動車グループのもとで、現代鋼管は高級鋼の開発・生産に向けた動きを急ピッチに進めた。そこで主なターゲットになったのが、日本の自動車で広く採用されるようになっていた、外板用の合金化溶融亜鉛めっき（Galvanized Alloy Zinc: GA）鋼板であった。

現代鋼管は韓国政府の支援も受けて、グループ傘下の現代自動車と起亜自動車と共同でGA鋼板の開発を本格的にスタートさせた。しかし、冷延鋼板の生産を開始して間もない現代鋼管が、GA鋼板を独力で量産まで行うことは困難であった。そこで現代鋼管は川崎製鉄に協力を仰ぐこととした。すでに同社は2000年11月に川崎製鉄とのあいだで、熱延コイル取引の拡大と技術協力を含む包括的な提携関係を締結していた。同社は改めて2002年1月に川崎製鉄と自動車外板用GA鋼板の量産体制構築のための技術導入契約を締結した。現代ハイスコ（2001年2月に現代鋼管から改称）は川崎製鉄に操業要員の現場研修を依頼するとともに、研究員を受け入れて技術交流を行うなど技術学習に努めた。その結果、2003年2月に自動車外板用GA鋼板の量産に成功した。これにより、現代ハイスコは輸入品よりも5～10%低廉な自動車外板用GA鋼板を、顧客が望む納期に供給する体制を整え、約25万トン分を輸入から国産に転換したという（現代ハイスコ 2005, 212）。

以上のように現代自動車グループ傘下の現代ハイスコは、日本の川崎製鉄など主に日本の鉄鋼メーカーから母材である熱延コイルの供給を受けて冷延鋼板の生産を開始した。現代ハイスコ以外にも、1990年代後半から2000年代前半に既存

の冷延鋼板メーカーが需要増に対応すべく設備の増強を進めた（安倍 2008b, 60-61）。しかし、母材である熱延コイルを唯一製造しているメーカーであり、かつ自らも冷延鋼板メーカーであるポスコは、十分な熱延コイルの供給には応じなかった。通貨危機直後で財務構造の立て直しが必要ななかで、熱延コイルを増産できるだけの川上・川中部門の設備の増設は難しかった。ここで熱延コイルの供給者となったのが日本の鉄鋼メーカーであった。日本の鉄鋼業は1990年代以降、バブル崩壊後の長い不況に苦しんでいた。特に、川上・川中部門の設備・供給過剰に苦しんでおり、韓国は供給過剰を解消できる格好の市場となったのである。ただし、市場を確保する上では技術の供与も重要になる。先に見たように1980年代から90年代にかけて、日本メーカーは韓国メーカーに対する競争者を生み出すような技術供与には消極的であった。しかし、2000年代に入ると市場の確保を優先して積極的に技術を供与するようになったと考えられる。

2-3. 再び距離を置く日韓鉄鋼メーカー ——2000年代後半以降——

以上で見たように、1990年代末から2000年代半ばにおける日韓鉄鋼メーカーはグローバルな鉄鋼再編への対抗、そして熱延コイルなど中間製品需給をめぐる相互補完の必要性から、互いに関係を強化しようとする動きが生まれてきた。しかし、2000年代後半以降、日韓鉄鋼メーカー間の協力には大きな進展はなく、むしろ距離が目立つようになった。

最初に変化が生じたのは現代自動車グループとJFEスチール（2003年4月に川崎製鉄と日本鋼管が合併して設立）との関係である。両社の関係に影響を与えたのは、現代自動車グループの銑鋼一貫製鉄所の建設による熱延コイルの自給化である。現代ハイスコはJFEをはじめ日本鉄鋼メーカーやポスコなど複数の高炉メーカーから熱延コイルを購入しており、顧客である自動車メーカーの仕様との調整に苦慮していた。自動車に使用されるような高級鋼板を生産するためには、特定の品質の熱延コイルを安定的に調達することは必須であり、そのためグループ内で自ら熱延コイルを生産することとしたのである。2004年10月に現代自動車グループは、傘下の現代製鉄（旧仁川製鉄）が忠清北道唐津に一貫製鉄所を建設することを正式に発表した。製鉄所の建設にあたって、現代自動車グループは従来から

技術提携を結んでいたJFEに技術協力を打診した。しかし、JFEにとっては現代製鉄が高炉を建設すれば、熱延コイルの供給先を失ってむしろ競争者を迎えることになる。現代製鉄によれば、JFEは現代製鉄に対して一定程度出資することを技術協力の条件とした。これに対して現代製鉄は、現代自動車グループ全体の資本構造においてJFEが影響力を持つてしまうことを警戒した。結局、現代製鉄はこれを拒否したため、両社は合意に達しなかったという⁹⁾。

代わって現代自動車グループは、一貫製鉄所の建設にあたってドイツのティッセンクルップ社から技術を導入した。2005年から技術協力をスタートさせ、まず一貫製鉄所事業のフィージビリティ・スタディと敷地レイアウトの作成において技術諮問を受けた。次に設備の選定を含め、製鉄所建設の細部実行計画の作成においても協力を仰いだ（現代製鉄 2013, 381）。現代製鉄は年産400万トン規模の高炉2基を中心に、同150万トンの厚板工場、同350万トンのC熱延工場を含む一貫製鉄所建設計画を確定させて、2006年10月に起工式を行った。建設は順調に進み、2010年1月に第1高炉に火入れを行うとともに、同年4月に一貫製鉄所竣工式を挙行了。同年11月には第2高炉の火入れも行い、年産粗鋼生産能力800万トンの銑鋼一貫生産体制を確立した。

さらに2013年には第3期建設工事も竣工して、唐津製鉄所は年産粗鋼1200万トン体制となった（熱延設備は1010万トン）。これによって現代ハイスコは自グループ内で熱延コイルを調達することが可能となり、現代ハイスコによるJFEからの熱延コイルの調達は大きく減少することになった。

ポスコと新日鉄住金（2012年に新日鉄と住友金属工業が合併して誕生）の関係にも変化が生じた。2012年5月に新日鉄（当時）がポスコおよび新日鉄の元社員を相手取って、ポスコが元社員を通じて新日鉄が保有する方向性電磁鋼板の技術を不正に取得したとして提訴した。結局2015年9月に、両社はポスコが新日鉄に対して300億円の和解金を支払うことで合意した。その後、新日鉄住金は2016年5月に保有するポスコ株式の約3分の1を売却すると発表した。これにより保有比率は5.04%から3.32%に下落した¹⁰⁾。両社はこうした訴訟や株式持ち合いの

9) 現代製鉄唐津工場訪問（2007年12月5日）時の企画担当者へのインタビューに基づく。

10) これを受けてポスコも保有している新日鉄住金持ち株を売却したかどうかは不明であるが2012年の新日鉄と住友金属工業の合併によってポスコの持ち株比率はかなり低下していたとみられる。

一部整理の後も提携関係は維持しているが、やはりそれ以前と比べれば関係は変化したとみるべきであろう。すでに世界鉄鋼業における敵対的M&Aの動きは収まっており、持ち合いを維持する必要性はかなり低下している。新日鉄のポスコに対する訴訟提起は、競争と協調のバランスの上にあったポスコとの関係を、より競争の側へと重心を移すものであったと言える。

3 似通う日韓鉄鋼メーカーの事業戦略

3-1. 高級鋼＝自動車鋼板開発・生産の強化

前節まででみたように、2000年代後半以降、日韓間の鉄鋼貿易が縮小し、日韓鉄鋼メーカーの企業間協力も疎遠になったのは、韓国鉄鋼メーカーが生産を拡大するとともに、日本鉄鋼メーカーと同様の事業戦略にシフトしていったことによるところが大きい。具体的には付加価値の高い高級鋼、特に自動車鋼板の開発・生産である。従来、この分野でリードしてきたのは日本の鉄鋼メーカーであった。日本鉄鋼メーカーは、自動車メーカーの望むような鋼板の機能やプレス条件などのニーズを把握するために、自動車メーカーと緊密な開発協力体制を築いてきた。さらに、求められる機能の鋼を製品化・量産化するために、自社内の製造部門と開発部門のあいだ、および各製造工程のあいだでの連携体制を強化してきた（清1990; 青木 2010）。その結果、日本の鉄鋼メーカーは先にみたGA鋼板などの表面処理鋼板、さらにハイテン材と呼ばれる高強度鋼板の開発・生産で世界をリードしてきた。韓国鉄鋼メーカーも日本鉄鋼メーカーに倣って開発・生産体制を整え、日本に急速なキャッチアップを果たすことになったのである。

(1) 現代自動車グループ

先に見たように現代自動車グループは2000年代初めから川崎製鉄の技術協力による自動車外板用GA鋼板の開発など自動車鋼板の生産を進めてきた。さらに一貫製鉄所の建設によって、現代自動車グループは、現代製鉄（銑鉄から熱延コイル）－現代ハイスコ（自動車鋼板）－現代自動車・起亜自動車（自動車）の垂直統合を完成させた。これによって、それまでの鋼板－自動車に加えてその川上の

鋼鉄を含めた一貫した開発体制をとることが可能になり、現代自動車グループは自動車鋼板の開発をさらに大きく進めることになった。

その第一歩が、鉄鋼と自動車を統合させた研究所の設立である。現代製鉄は一貫製鉄所竣工に先立つ2007年2月に、唐津製鉄所の隣接地に現代製鉄研究所を竣工させた。同研究所は自動車鋼板を開発することを最大のミッションとして、2008年までに現代製鉄から100名、現代ハイスコから200名、現代自動車と起亜自動車から100名の修士・博士クラスの技術者を集めた（現代製鉄2013, 398）。現代製鉄研究所が取り組むべき課題は、現代ハイスコが川崎製鉄など日本からの輸入やポスコに依存していた自動車鋼板用熱延コイルを現代製鉄内で生産すること、そしてさらに一歩進んで、ハイテン材の開発に乗り出すことであった。そのために必要となる技術について、現代製鉄は一貫製鉄所建設と同様にドイツのティッセンクルップ社に協力を求めた。2007年12月6日に現代製鉄とティッセンクルップが製鉄操業技術協力契約を締結した際に、両社はハイテン材開発など多様な分野で相互協力を行うことで合意した。さらに現代製鉄と現代自動車、ティッセンクルップの3社は、自動車分野での協力を前提とした包括的な協力に関する了解覚書を締結した（現代製鉄 2013, 399-400）。

現代製鉄研究所は研究開発を加速させ、自動車鋼板用熱延コイルについては2010年に49種を開発した。さらに、2011年には現代自動車と起亜自動車を使用する自動車外板用の鋼種13種をすべて開発することに成功した（現代製鉄 2013, 457）。ハイテン材についても、2012年には10種の超ハイテン材の開発を果たした。同年中には自動車に使用しているすべての鋼種の開発を完了したという（現代製鉄 2013, 457；チャンシヒョン2016）。2016年には現代自動車と起亜自動車を使用する鋼材の71.9%を現代製鉄が生産するに至っている¹¹⁾。

(2) ポスコ

ポスコは1980年代から自動車鋼板の開発・生産を始めていたが、先に触れた現代自動車の輸出仕様車用外板GA鋼板のように、顧客のニーズに十分応える鋼板を供給する体制を整備していなかった。状況が変化したのが1990年代末である。

11) これに対してポスコ材15.7%、日本など海外からの輸入が7.9%となっている（ユジェヒョク 2017, 8）。

通貨危機直後の国内外での大きな需要の落ち込みに直面して、従来のような汎用鋼材の少品種大量生産のみでは持続的な成長は望めないとの見方が強まった。さらに、先に見たように現代自動車グループが自ら自動車鋼板の製造に乗り出した。このままでは大きな国内市場を失うという危機感から、ポスコも自動車鋼板の開発を本格化させた。

まず研究組織を自動車鋼板中心に改編して研究開発の資源を集中的に投入した。その結果、ポスコは2000年代半ばまでにGA鋼板やハイテン材の開発に一定の目処を付けた¹²⁾。その上でポスコは、日本の鉄鋼メーカーに倣い、自動車メーカーとの共同開発のための体制づくりに乗り出した。具体的には、ポスコは現代自動車グループ以外の、国内外の多くの自動車メーカーと鋼材の共同開発を行う場所として、2003年1月に「自動車鋼材加工研究センター」を設立した。ここでは自動車メーカーの製品開発と同時並行で鋼材を開発する、いわゆるEVI(Early Vendor Involvement)を行った。センター内には自動車メーカーと共同で製品開発を行うための研究室や各種試作ラインが設けられるなど、自動車メーカーと協同開発を行うための場が整備された。この体制の下でポスコは、GA鋼板はもちろん、DP(Dual Phase)鋼やTRIP(Transformation-Induced Plasticity)鋼などハイテン材を自動車メーカーと共同開発して販売を大幅に増やすことに成功した(安倍 2008b, 129)。

2000年代後半には現代自動車グループが、先にもたように一貫製鉄所建設をスタートさせて自動車鋼板の生産を拡大する動きをみせていた。さらに中国鉄鋼業が爆発的な拡大をみせ、今後、中国鉄鋼メーカーが世界の汎用品市場を席巻するとの見方が強まっていた。こうした状況のなかでポスコは自動車鋼板の開発・生産を強化して、海外の有力自動車メーカーへの販売を拡大する方針を打ち出した。

そのためにポスコは、鋼種の開発、製品化、量産化を円滑に行うべく、改めて日本の新日鉄をモデルに開発体制の改編を行った。具体的には課題ごとに、プロジェクトチームの結成と、そこでの研究開発部門と生産部門、さらに生産部門内

12) ポスコは海外企業との協力なしにこれら自動車鋼板を開発するために試行錯誤を繰り返したとみられるが、この点については改めて検討することとしたい。

での各工程間を横断したプロジェクトチームを結成した。さらにプロジェクトチームの開発の場として、2008年1月に新たに光陽製鉄所内に「自動車鋼板技術センター」を設立した（許南釋とポスコ人2009, 133, 188-190; 『京郷新聞』2008）。その結果、円高ウォン安の進行にも後押しされて、ポスコは日本の自動車メーカーへの納入を拡大し、2008年9月には念願だったトヨタ自動車日本国内工場へのGA鋼板の一部納入に成功した（許南釋とポスコ人2009, 225-227）。

2010年代に入ると、ポスコは海外自動車メーカーとさらなる連携強化を図った。現代自動車グループが自動車鋼板の内製化をさらに進めるなかで、ポスコの同グループ向け販売は縮小していた。ポスコは韓国GM、ルノーサムスン自動車や雙龍自動車など国内の自動車メーカーとの連携を強化していたが¹³⁾、いずれも規模が小さいためにその効果には限界があった。そのため、ポスコは海外自動車メーカーにより目を向けることになった。ポスコは海外自動車メーカーの開発・製造拠点との鋼材の共同開発を促進するために、2015年までに世界の23カ所にテクニカルサービスセンターを設けた（パクヨンソン2015, 137; ユジェヒョク2015）。その結果、2015年にはポスコは自動車メーカーの世界上位15社すべてへの鋼板納入を達成した。最大の販売先はアメリカのGMになっている（イドンフン2017, 97）。ポスコは自動車鋼板の開発・生産の強化に成功して、この分野においても日本鉄鋼メーカーと本格的に競争を繰り広げるようになっていく。

3-2. 海外展開——東南アジアの事例——

日韓鉄鋼メーカーの事業戦略の類似性は、海外での生産拠点の設立にも及んでいる。その典型的な例は東南アジア市場における川下部門の工場設立である。東南アジア市場には日本鉄鋼メーカーの鋼材が早くから浸透していた。鋼管やブリキ鋼板などの分野では1950年代から現地に工場を建設するケースもみられた。本格的に日本鉄鋼メーカーの進出が進んだのは1990年代の薄板事業の拡大である。タイを中心に東南アジアにおいて日系電子メーカー、それに自動車メーカー

13) ポスコと韓国GMは2014年から生産・技術・マーケティング部門がすべて参加する協議体を組織し、自動車部材の共同開発を始めている（パクヨンソン2015）。またルノーサムスン自動車や雙龍自動車も2015年から自動車鋼板の共同開発や新素材の適用に関する覚書をそれぞれ締結している（ハジエホン2016, 170-171）。

が現地生産を拡大した。これに対応すべく、日本の鉄鋼メーカーは現地資本と合併で、母材となる冷延鋼板を日本国内から調達し、それを日系メーカー向けに表面処理、あるいは加工を行う製造拠点を設立した。さらには冷延鋼板の製造工場の建設へと拡大した。これに対して韓国のポスコは、まだ韓国電子・自動車メーカーの東南アジア進出が進んでいなかったこともあり、製造拠点の設立は極めて限定的であった（表3-4）。

1997年の通貨危機とその後の経済不振を経て、2000年代後半から日本の鉄鋼メーカーの東南アジア進出が再び活発化した。この頃からポスコも東南アジアへの製造拠点の設立を本格的にスタートした。以前から関係の深かったベトナムに加え、日系企業の強いタイにも拠点を増やしていった。日本メーカーと同様に、表面処理鋼板、さらにその母材となる冷延鋼板が主流だが、条鋼やステンレス冷延鋼板などそれ以外の分野にまで投資を拡大した。ベトナムではビンググループによる同国初の国産ブランド自動車生産計画において、ポスコが鋼材のメインサプライヤーとなった（2019年7月11日付け『日経産業新聞』）。

当初は、東南アジア進出においても日韓鉄鋼メーカー間で協力が行われていた。1998年からタイで冷延鋼板の製造を行っているThe Siam United Steel (SUS)の場合、1995年に設立された時点でサイアムセメントなどタイ側が60%を出資する一方、技術協力を主に担った新日鉄（当時）が26%を出資した。それだけでなく、川崎製鉄（当時）や住友金属、それにポスコも出資に参加した（川端 2005, 262-263）。SUSはこれら海外鉄鋼メーカーから母材である熱延コイルを調達していた¹⁴⁾。また2009年に操業を開始したやはり冷延工場のPOSCO VIETNAMでは、ポスコが85%を出資したのに対し、新日鉄（当時）が残りの15%を出資していた。前節でみたポスコと新日鉄の包括協力には第三国での共同事業が含まれており、その一環とみることができる。マジョリティの出資企業にとっては投資リスクを分散することができる一方、マイナーな出資企業は母材となる熱延コイル等の販売先を確保することができた。その意味で共同出資とするメリットは大きかった。

14) ただし、国内市場向けのグレードの低い冷延鋼板の母材は、同じくサイアムセメント傘下の現地企業であるサハヴィリア・スチール・インダストリーズからも調達した（川端 2005, 155）。

表3-4 日韓主要鉄鋼メーカーの東南アジア生産拠点

企業名	進出国	企業名	分類	製品	生産能力 (1,000t/年)	操業開始年
ポスコ	タイ	The Siam United Steel (SUS)	単圧	冷延	1000	1998/11
		POSCO-Thainox Public Company	単圧	ステンレス冷延	300	2007(資本参加)
		POSCO Coated Steel (Thailand)	単圧	表面処理	400	2015
	インドネシア	PT. Krakatau POSCO	高炉一貫	スラブ, 厚板	6000	2013/12
		VSC-POSCO Steel Corp (VPS)	単圧	条鋼	250	1995
		POSCO-Vietnam	単圧	冷延, 表面処理	1200	2009/10
		POSCO Vietnam Stainless Steel (POSCO VST)	単圧	ステンレス冷延	235	2009/10(買収)
	マレーシア	POSCO SS-Vina	電炉一貫	条鋼	1000	2014/7
		POSCO-Malaysia	単圧	表面処理 (EG)	180	2008/1(買収)
	ミャンマー	MYANMAR-POSCO	単圧	亜鉛めっき鋼板	20	1997
日本製鉄	タイ	Thai Steel Pipe Industry (TSP)	単圧	鋼管	84	1965/1
		Siam Tinplate (STP)	単圧	表面処理 (ブリキ)	270	1992/2
		Siam Nippon Steel Pipe (SNP)	単圧	鋼管	71	1996/1
		NS-Siam United Steel (SUS)	単圧	冷延	1000	1998/11
		NS BlueScope Steel Thailand	単圧	表面処理	冷延300, CG375, カラー90	2013/3 (資本参加)
		NPPON STEEL & SUMIKIN GALVANIZING (THAILAND) (NSGT)	単圧	表面処理 (CG)	360	2013/10
		Canadoil Group Ltd.	単圧	厚板	1200	2013?
	インドネシア	PT. Indonesia Nippon Steel Pipe (INP)	単圧	鋼管	42	
		PT. Pelat Timah Nusantara (Latinusa)	単圧	表面処理 (ブリキ)	160	
		PT. NS Bluescope Steel Indonesia	単圧	表面処理	CG265, カラー160	
		PT. Krakatau Nippon Steel Sumikin	単圧	冷延, 表面処理	480	2017/7
		Vietnam Steel Products (VSP)	単圧	鋼管	48	1997/11
	ベトナム	POSCO-Vietnam	単圧	冷延	1200	2009/1 (資本参加)
		Nippon Steel & Sumikin Pipe Vietnam (NPV)	単圧	鋼管	60	2011/5
		Fujiton Color Coating Steel Joint Stock Company	単圧	表面処理 (カラー)	60	2012/6
		NS Bluescope Steel Vietnam	単圧	表面処理	CG300, カラー50	2013/6 (資本参加)
		China Steel Sumikin Vietnam Joint Stock Company (CSVC)	単圧	冷延, 表面処理, 電磁鋼	1200 (CG300, 電磁200)	2013/11
		Nippon Egalv Steel	単圧	表面処理 (EG)	150	2009/2
		Yung Kong Galvanising Inds (YKGI)	単圧	冷延, 表面処理	冷延250, 酸洗300, CG150, カラー90	2010 (資本参加)
	マレーシア	NS Bluescope Steel Malasia	単圧	表面処理	160	2013/6 (資本参加)
JFEスチール	タイ	Thai Tinplate Manufacturing Co., Ltd. (TTP)	単圧	表面処理 (ブリキ)	552	1958 (設立)
		Thai Coated Steel Sheet Co., Ltd. (TCS)	単圧	表面処理		1994/4

	Thai Cold Rolled Steel Sheet Public Co., Ltd. (TCR)	単圧	冷延		1997/6
	The Siam United Steel (1995) Co.,Ltd. (SUS)	単圧	冷延	1000	1998/11
	JFE Steel Galvanizing (Thailand) Ltd. (JSG)	単圧	表面処理 (CG)	400	2013/4
インドネシア	P.T. SERMANI INDONESIA	単圧	表面処理 (CG)	24	1969 (設立)
	JFE Steel Galvanizing Indonesia	単圧	表面処理 (CG)	400	2016/3
ベトナム	Maruichi Sun Steel Joint Stock Company (SUNSCO)	単圧	冷延, 表面処理, 鋼管		2010/2 (資本参加)
	J-Spiral Steel Pipe Co.,Ltd.	単圧	鋼管		2010/11(買収)
マレーシア	Perusahaan Sadur Timah Malaysia Bhd. (PERSTIMA)	単圧	表面処理		2002/12 (資本参加)
	Mycron Steel Berhad	単圧	冷延		2010/2 (資本参加)
フィリピン	Philippine Sinter Corporation (PSC)	焼結			1977

(出所)JFEリサーチ(2014), 各社ホームページおよび有価証券報告書, 各種報道より作成。

しかし、2015年に新日鉄住金（当時）とポスコはタイとベトナムの相互出資を解消し、いずれもマジョリティを持つ側が相手株式を買い取ることとなった。営業面での競合が強まり、協力関係を維持するのが難しくなったことが理由とされる（2015年6月2日付け『日刊鉄鋼新聞』）。日本の鉄鋼メーカーと韓国鉄鋼メーカーの競合関係は、東南アジア市場においても厳しさを増していたことがうかがえる。

特にポスコは東南アジア市場において、現地で大きなシェアを持つ日系電子メーカーや自動車メーカーへの販売を強化して、日本の鉄鋼メーカーを脅かしている。先にみたように、すでに2000年代から日本の自動車メーカーは国内工場においてポスコ材の採用を一部で始めていた。東南アジアにおいても、日産自動車は2010年夏に、国内で生産していた小型車マーチの生産をすべてタイ工場に移管したが、その際にポスコをメインの鋼材サプライヤーとした。その後、東南アジアの日系自動車メーカーへの鋼材採用をめぐって日韓鉄鋼メーカーは激しく競合するようになっていく¹⁵⁾。

ポスコは日系メーカーを含む現地の需要者への販売を強化するために、共同開発など需要者との緊密な協力体制の構築を積極的に行っている。ポスコは2010

15) 近年、ある程度のグレードのハイテン材ならば日韓のあいだで品質に大差はないとの評価も出ている。その結果、日系自動車メーカーでは鋼材の現地調達が進み、採用をめぐって日韓企業をてんびんにかけることも珍しくなくなったという（2019年8月6日付け『日経産業新聞』）。

年に東南アジアでの販売・技術サービス・投資事業等を支援するPOSCO SOUTH ASIAをタイに設立した。その上でここに、先に述べた、自動車メーカーとモデルの開発段階から協力を進めるEVIの拠点となるテクニカルサービスセンターを設置した（ポスコ 2014）。同センターはタイだけでなくマレーシア、インドネシア、ベトナムの顧客に24時間対応できる体制を築いたという。さらにポスコは、2015年にタイ国内で溶融亜鉛めっき工場を稼働したことにより、現地の日系自動車メーカーなどのニーズに対応できる体制を整えた。

ただし、日韓鉄鋼メーカーともに現地生産体制の強化を打ち出しているものの、熱延コイルあるいは冷延コイルを本国から輸出し、それを東南アジアで加工する体制はそのまま維持しており、川上・川中部門を含めた現地生産体制は構築できていない。ポスコの場合、一部では川上への展開を始めており、2013年にインドネシアに現地のクラカタウと合併で鉄鋼一貫製鉄所を稼働させた。しかし、生産しているのは厚板と半製品のスラブのみで、川下部門には十分に進出できていない。クラカタウは川下部門については日本製鉄と合併で冷延鋼板と表面処理鋼板の生産をおこなっている。JFEスチールは、台湾の台湾プラスチックグループと中国鋼鉄による一貫製鉄所メーカーであるFormosa Ha Tinh Steel (FHS) に5%出資しているが、自社の現地生産ネットワークに十分に組み込んではいない（保倉 2015）。日本製鉄は川上・川中部門の生産拠点を東南アジアには有していないのが現状である。

4 中国鉄鋼業の急拡大とそのインパクト

以上でみたように日韓の鉄鋼業は2000年代末頃から激しく競合するようになっている。しかし、すでにアジアの鉄鋼業は日韓のみで議論することはできなくなっている。すなわち2000年代以降の中国鉄鋼業の爆発的な成長である。先に述べたように韓国鉄鋼メーカー、特にポスコによる自動車鋼板事業の強化は、中国鉄鋼メーカーの急成長によって、将来的に汎用鋼材市場は奪われる可能性が高く、製品の高付加価値化に迫られた結果とみることもできる。以下では、中国鉄鋼業の急成長のインパクトをみておくことにしたい。

4-1. 東南アジアの輸入拡大

2000年代から2010年代に至る東南アジアの鉄鋼市場の拡大に対して、韓国は日本以上の輸出の伸びをみせた。しかし、それ以上に東南アジア市場でプレゼンスを高めたのは中国であった。2018年の中国の東南アジアに対する鉄鋼製品の輸出額は、すでに日本のそれを大きく上回っている（表3-5）。2000年代後半まで中国の対東南アジア輸出は一部の半製品にとどまっていた。これが2010年代初めには条鋼類の輸出が急増した（JFEリサーチ2014, 43-51）。さらに2010年代半ばになると中国の生産能力が激増したにもかかわらず国内では消費しきれず、鉄鋼材が大量に東南アジア市場に流れることになった。製品も条鋼に限らず、薄板や特殊鋼など多様になっている。

中国鉄鋼メーカーの東南アジア展開も急ピッチで進んでいる。すでに中国トップ企業である中国宝武鋼鉄集団は、東南アジア各国に条鋼や鋼管の製造拠点を置いている。また今や生産量世界第1位のステンレスメーカーとなった青山集団は、原料であるニッケルを産出するインドネシアにニッケル銑鉄の工場を建設し、製鋼から冷延までを含めた一貫生産を開始している（イウニョン2019）。さらに、中国第2位の鉄鋼メーカーである中国河鋼集団は、2018年12月にフィリピンに年産800万トンの銑鋼一貫製鉄所を建設すると発表した。翌2019年1月にはイン

表3-5 日中韓鉄鋼貿易

(100万ドル)

	輸出国			
	2002年	日本	韓国	中国
輸入国	日本	—	639	329
	韓国	3,045	—	443
	中国	2,692	1,465	—
	東南アジア	3,035	880	362
	2018年	日本	韓国	中国
	日本	—	2,827	1,235
	韓国	5,352	—	5,348
	中国	5,319	3,461	—
	東南アジア	9,817	4,724	14,140

(出所)図3-4と同じ。

(注)HS72の総計。

ドを拠点とするタタ製鉄の東南アジア事業の7割を買収することも発表した。

2010年代半ばに中国鉄鋼業は過剰な生産能力に苦しんだが、政府主導の構造調整策を経て企業経営の合理化を図った。企業合併も進んで上位企業はさらに規模を拡大させた。これら企業が積極的に東南アジア市場など海外に進出を図ろうとしており、もともと東南アジア市場で優位性を発揮していた日本メーカーはもちろん、新興の韓国メーカーの地位も脅かそうとしている。

4-2. 韓国市場への流入

中国材の大量流入は東南アジアばかりでなく、韓国にも及んでいる。ここで改めて表3-1、表3-2を確認してみると、2008年時点で韓国の対中輸入はすでに物量ベースで輸入全体の約半分に達し、対日輸入よりも多くなっていた。この時点の品目で多かったのは条鋼類、それに厚中板と熱延鋼板・コイルであった。厚中板と熱延鋼板・コイルについては、この時期の日本からの輸入と同様に、韓国国内での供給不足を補う側面が大きかった。2017年は輸入全体は大幅に減少しているが、対中輸入のプレゼンスは増している。製品別構成をみると、熱延コイルや厚中板こそ韓国国内での供給不足の解消により減少しているものの、それ以外の多くの品目で増加している。特に溶融亜鉛めっき鋼板など表面処理鋼板の増加は著しい。

2010年代後半からの中国鋼材の輸入激増を受けて、韓国政府は2015年から中国産H形鋼に対してアンチダンピング関税を賦課するなど対策を講じた。また中国政府も、中小零細業者を中心に過剰設備を整理するなど、鉄鋼業の産業構造調整策を実施した。これにより韓国における鉄鋼製品（HSコード72）の対中輸入は、2016年の約1400万トンから2018年には700万トンと半減し、集中豪雨的な輸入は一旦は落ち着きを見せた。しかし、2018年末頃から、産業構造調整策を経て競争力を向上させた中国鉄鋼メーカーが、再び韓国向け輸出を強化した結果、2019年には788万トンと輸入は再び増加に転じている¹⁶⁾。

中国鋼材の韓国市場への流入によって、韓国鉄鋼メーカーの経営は大きく圧迫を受けるようになった。東部製鉄は、冷延鋼板および表面処理鋼板の製造を中心

16) 韓国貿易協会Kstat (http://kita.org/kStat/byCom_SpeCount.do) のデータに基づく。

に、ポスコと現代製鉄グループに次ぐ規模のメーカーであった。同社は中国産の冷延および表面処理鋼板の輸入増などによって大きな影響を受け、2014年から企業再生スキームによって再建を目指した。しかし、結局、2019年に化学メーカーであるKGグループによって買収され、非主力事業の整理を余儀なくされている¹⁷⁾。また業界トップであるポスコも、国内に安価な中国産熱延コイルが大量に流入している状況に合わせて、通常品よりも品質を下げて価格を中国産に合わせた「GS鋼種」と呼ばれる製品を販売するようになっている（ユボムジョン 2019, 28）。

これに対して、日本市場への中国鉄鋼製品の流入はそれほど大幅には増えていない。これは韓国内の鉄鋼製品市場はスポット取引が中心であるのに対して、日本国内市場は品質要件が厳しいことに加えて、「ひも付き」と呼ばれる供給者－需要者間での長期取引が一般的であるためとみられる。韓国においても自動車鋼板の分野では品質要件が厳しく、かつ前節でみたように供給者－需要者間での協力関係が重視されているため、中国産はほとんど流入していないとされる¹⁸⁾。しかし、中国鉄鋼メーカーも品質向上に努めており、宝鋼集団などは自動車鋼板の開発も積極的に進めている。中国鉄鋼製品の日本への流入、さらには中国産自動車鋼板の日韓市場への流入も、遠い将来のことではないかもしれない¹⁹⁾。

結びにかえて

以上でみてきたように韓国鉄鋼業の発展は、1970年代に日韓鉄鋼メーカーの緊密な協力のもとに始まった。その後、一時的に疎遠になったかにみえたが、

17) 東部製鉄はそれまで冷延鋼板の製造に必要な熱延コイルを主にJFEスチールから調達していたが、新たに誕生したKG東部製鉄は中国メーカーからの調達に切り替えるとされている（2020年1月13日、ポスコ経営研究院でのヒアリング）。このように韓国市場においても中国の攻勢は日本製品を押し出す結果を招いている。

18) 2020年1月13日、ポスコ経営研究院でのヒアリング。

19) すでに日本と韓国の自動車メーカーの中国現地法人は、中国鉄鋼メーカーの鋼材を使用している。さらにトヨタ自動車は日本国内の工場において、ハイブリッド車やEVのモーター部品となる無方向性電磁鋼板を中国の宝山鋼鉄から調達することを開始している（2019年11月14日付け『日刊鉄鋼新聞』）。

1990年代末になって日韓鉄鋼業それぞれの構造変化、さらに世界鉄鋼業の再編に直面して、日韓鉄鋼メーカーは協力関係を再構築した。しかし、2000年代末から韓国の鉄鋼メーカーは自動車鋼板を中心とした高級鋼戦略を本格化させるなど、日本鉄鋼メーカーと本格的に競争するようになった。これによって日韓鉄鋼メーカー間の協力は細まっているようにみえる。

今後の日韓鉄鋼業の関係、さらには日韓鉄鋼メーカーの関係はどのように変化していくだろうか。日本国内の鉄鋼需要はすでに縮小して久しい。韓国も2010年代後半から鉄鋼需要の縮小局面に入ったとみられる。日韓鉄鋼メーカーはともに海外市場を強化せざるを得ないが、そこでは中国鉄鋼業が急速にそのプレゼンスを高めつつある。こうしたなかで、中国鉄鋼メーカーがさらなる拡大をみせた場合、あるいは世界鉄鋼業のなかで大きな環境変化が生じた場合、1990年代後半と同様に、これまで協力の経験を有している日韓鉄鋼メーカーが再び連携していくことは十分あり得るであろう。例えば各社とも川上・川中部門と川下部門のリンケージが十分にとれていない東南アジアにおける協力が考えられる。さらに、すでに国内では企業レベルでの生産規模の縮小も始まっている状況にあって²⁰⁾、日韓をまたがって大規模な企業再編が生じてても不思議ではない。そのとき、本格的に日韓間で鉄鋼市場の統合が始まることになるだろう。

〔参考文献〕

〈日本語文献〉

- 青木宏之 2010.「鉄鋼製品開発を支える組織と人材——JFEスチールの自動車用ハイテン鋼板」
尾高煌之助・松島茂・連合総合生活開発研究所編『イノベーションの創出——ものづくりを支える人材と組織』有斐閣。
- 安倍誠 2008a.「韓国鉄鋼業の産業再編——産業政策の転換とその帰結」佐藤創編『アジア諸国の鉄鋼業——発展と変容』日本貿易振興機構アジア経済研究所。
- 2008b.「韓国鉄鋼産業の競争力」奥田聡・安倍誠編『韓国主要産業の競争力』日本貿易振興機構アジア経済研究所。
- 有賀敏彦 1997.「浦項製鐵の神話時代」ヨボセヨ会編『浦項製鐵の建設回顧録』。

20) 日本製鉄は2020年2月7日の2020年3月期決算見通しの発表時に、日鉄日新製鋼の呉製鉄所の2023年までの全面休止と、和歌山製鉄所第1高炉の2022年までの休止などにより、年500万トン規模の生産能力を削減すると発表した。

川端望 2005.『東アジア鉄鋼業の構造とダイナミズム』 ミネルヴァ書房.

JFEリサーチ 2014.「平成25年度アジア産業基盤強化等事業（アジア地域における鉄鋼産業基盤戦略調査）報告書」.

清响一郎 1990.「曖昧な発注,無限の要求による品質・技術水準の向上」中央大学経済研究所編『自動車産業の国際化と生産システム』中央大学出版部.

『日刊鉄鋼新聞』2015.「新日鐵住金とポスコ, タイとベトナムの冷延合弁相互出資を解消」6月2日.

———2019.「中国・宝山製鉄 トヨタに無方向性電磁鋼板供給」11月14日.

『日経産業新聞』2019a.「越国产車,日本『蚊帳の外』」7月11日.

———2019b.「変革に挑む(上)日鉄タイ工場,自立急ぐ」8月6日.

『日本経済新聞』1998.「新日鉄・浦項製鉄資本提携に動く」7月4日.

藤本隆宏 2004.『日本のもの造り哲学』日本経済新聞社.

保倉裕 2015.「ベトナム初の鉄鋼一貫製鉄事業に本格参画する台湾・中国鋼鐵——その背景と狙い」『アジア研ワールド・トレンド』(242): 37-46.

〈韓国語文献〉

『京郷新聞』2008.「光陽製鉄所,自動車鋼板技術センター竣工」[광양제철소, 자동차강관 기술센터 준공] 1月30日.

パクヨンソン [박용선] 2015.「全世界に自動車鋼板を供給するポスコ:2014年830万トン販売,2018年まで1000万トン拡大,グローバル完成車業者と手を握り新鋼種開発に拍車」[전 세계에 자동차강관 공급하는 포스코: 2014년 830만톤 판매, 2018년까지 1000만톤 확대 글로벌 완성차업체와 손잡고 신강종 개발 박차]『Economy Chosun』11月号: 136-137.

ユボムジョン [유범중] 2019.「熱延『ポリコゲが帰ってくる』」[열연 "보릿고개 돌아온다"]『Steel&Steel』1月号: 26-28.

ユジェヒョク [유재혁] 2015.「自動車用冷延SSCグローバル競争熾烈になる」[자동차용 냉연 SSC 글로벌 경쟁 치열해진다]『Steel&Steel』9月号: 61-64.

———2017.『自動車と自動車鋼板市場の構造的変化』[자동차와 차강관 시장의 구조적 변화] Steel&Steel自動車鋼板セミナー (2017.10.24) 資料.

イドンフン [이동훈] 2017.「新武器『ギガスチール』前面に自動車鋼板世界1位へ!」[신무기 ‘기 가스틸’ 앞세워 자동차 강관 세계 1위로!]『週刊朝鮮』10月23日: 96-97.

イウニョン [이은영] 2019.「新ゲームチェンジャーに浮上したインドネシアニッケル・STS産業」[새게임체인저로 부상한 인니 니켈·STS산업]『Steel&Steel』12月号: 14-18.

チャンシヒョン [장시형] 2016.「現代起亜自動車品質向上の立役者『現代製鉄』6年間で自動車鋼板89種開発」[현대기아차 품질 제고 일등공신 ‘현대제철’ 6년간 자동차 강판 89종 개발]『Economy Chosun』3月23日: 20.

ポスコ [포스코] 2014.「新戦略市場東南アジアに行く:東南アジアの顧客ソリューションマーケティングに大きく呼应…「ワールドプレミアム鉄鋼メーカー」としての地位固める」[전진락시장 동남아시아를 가다: 동남아시아 고객 솔루션마케팅 큰 호응… ‘월드 프리미엄 철강사’로 입지 다져] 12.24 (<http://www.posco.co.kr/homepage/docs/kor6/jsp/news/posco/>)

- s91fnews003v.jsp?menuCatId=0941&idx=282700, 2020年10月7日アクセス).
- ポスコ35年史編纂委員会 [포스코35년사편찬위원회] 2004a. 『ポスコ35年史』[포스코35년사].
- 浦項綜合製鐵 1989. 『浦項製鐵二十年史』.
- ハジェホン [하제헌] 2016. 「POSCO: 現代製鐵－現代起亜車同盟に対抗して双竜・ルノーサムスンと協力強化する」[POSCO: 현대제철-현대기아차 동맹 맞서 쌍용차 르노삼성과 협력 강화한다] 『Fortune』 5月号: 170-173.
- 現代製鐵 2013. 『鉄の錬金術, 世の中を変える: 現代製鐵60年の足跡』[철의 연금술, 세상을 바꾸다: 현대제철 60년의 발자취].
- 現代ハイスコ [현대하이스코] 2005. 『現代ハイスコ20年史』[현대하이스코20년사].
- 許南釋とポスコ人 [허남석과 포스코 사람들] 2009. 『強い現場が強い企業をつくる』[강한 현장이 강한 기업을 만든다] 김윤社 [김영사].

本書は「クリエイティブ・コモンズ・ライセンス表示-改変禁止4.0国際」の下で提供されています。
<https://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/deed.ja>



高齢化に挑む韓国のシルバー産業と日本の経験

渡邊 雄一

はじめに

日本や韓国をはじめ東アジア諸国では出生率や人口増加率の低下、平均寿命の上昇などを背景に少子高齢化の進展が共通の課題となっている。とりわけ高齢化の進展は、将来の労働力人口の減少や潜在成長力の鈍化、医療・介護や年金など社会保障費の財政負担増といったマクロ経済問題として論じられる傾向が強い。一方で日韓において共通する人口構造の特徴として、過去一時的に出生数が急上昇したいわゆるベビーブーム世代を抱えており、彼らの高齢化の進行が社会経済的な側面に与えるインパクトについても懸念材料となっている。将来的な医療・介護需要の増大に対応できるヘルスケアシステムの構築はその一例であり、特に韓国では定年退職年齢と公的年金の受給開始年齢との間の乖離をいかに埋めていくかということも現状における高い高齢者貧困率とあわせて重要な政策的課題となっている。

しかしながら、高齢化の進展がもたらす影響は否定的な側面だけにとどまらない。ベビーブーム世代の高齢化とも相まって高齢者市場が大きく拡大していくことで、彼らを対象とするシルバー関連産業やシニアビジネスにとっては成長や発展への大きな機運となる。後述するように、日本では2000年に導入された介護保険制度を契機として、介護サービスや医療機器・福祉用品などの分野を中心にシルバー産業が成長してきた。韓国でも日本の介護保険制度に相当する老人長期療養保険制度が2008年にいち早く導入され、ベビーブーム世代の高齢化が本格

化する2020年代にかけてシルバー産業の発展が期待されている¹⁾。本稿では、高齢化に挑む韓国のシルバー産業のこれまでの成長の軌跡を振り返りつつ、その特徴や現状、課題などについて整理するとともに、韓国が日本の経験をどのように生かそうとしてきたのかという視点からシルバー産業を軸とした日韓の関係性について考察する。

ところで、シルバー産業とは具体的にどのような産業のことをいうのであろうか。シルバー産業とは、高齢者を主な需要者や消費者とする製品やサービスの生産、流通、販売、研究開発などを手掛ける業種であるとされる。韓国では政府機関によって、その範囲が医薬品、医療機器、食品、化粧品、用品・用具、介護（療養）サービス、住居、余暇、金融の9つの分野に定義されている（キムヒョンス・韓国シニアビジネス学会 2019）²⁾。ただし、本稿ではその1つ1つを具体的に取り上げることはせず、部分的に特定分野について言及することはあっても、全体的には産業全般の分析や考察を試みる。

本章の構成は、以下のとおりである。第1節では、シルバー産業の成長や発展の背景にある構造変化として、高齢化の進展とりわけベビーブーム世代の高齢化とポスト・ベビーブーム世代の台頭についてみるとともに、それに伴う高齢者層の経済面での変化について考察する。第2節では、シルバー産業の形成や振興を支えてきた法制度の整備状況を確認し、統計資料などを用いて市場規模や需要展望について概観する。第3節では、福祉用品や介護サービスの分野を中心に韓国のシルバー産業の特徴や現状を考察するとともに、日本のシルバー関連産業との関係性について検討する。第4節では、韓国のシルバー産業が抱える課題や問題について考察する。最後に、本稿での議論をまとめるとともに、シルバー産業の発展に向けた条件を考える。

1) 韓国ではシルバー産業を「高齢親和産業」と表現することが多いが、本稿では日韓でともに「シルバー産業」と統一して議論を進める。

2) 後述する、「高齢親和産業振興法」が制定された2006年当初、シルバー産業の範囲には用具・用品・医療機器、居住施設、介護サービス、金融・資産管理サービス、情報機器・サービス、余暇・観光・文化・健康支援サービス、農業用品・営農支援サービスなどが包括されていた（キムヒョンス・韓国シニアビジネス学会 2019）。

1 構造変化としての高齢化の進展

1-1. ベビーブーム世代の高齢化とポスト・ベビーブーム世代の台頭

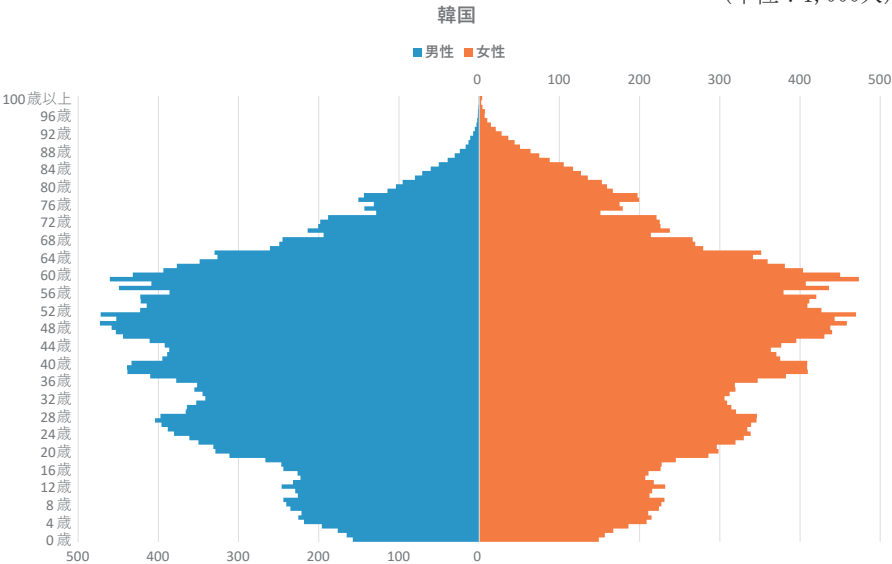
日本では介護保険制度が導入される以前の1994年には高齢化率（65歳以上の老年人口比率）が14%を超えて高齢社会に突入し、2007年には同比率が21%を超えて世界で初めて超高齢社会となるなど、高齢化の進展が指摘されて久しい。一方、韓国でも2018年には高齢社会にすでに達していて、さらに2020年代半ば頃には超高齢社会に突入することが見込まれており、高齢化の進展が日本以上に著しい。そうした高齢化の流れのなかでもう1つ注目すべき現象が、出生数が他の年代よりも著しく多いベビーブーム世代の高齢化が並行して起こっていることである。ベビーブーム世代の高齢化は労働市場からの引退や公的年金の受給、医療・介護需要の増大など社会経済的なインパクトがより大きいとされるが、高齢者を対象とするシルバー産業に対してもその影響は無視できない。

日本でのベビーブーム世代はいわゆる団塊世代（1947～1949年生まれ）と呼ばれ、彼らの子ども世代に当たる団塊ジュニア（1971～1974年生まれ）とともに現在の人口構造において最も多い人口規模を有する年代である。韓国の場合、ベビーブーム世代は朝鮮戦争休戦後の1955年から家族計画（産児制限）の開始時期に当たる1963年の期間に生まれた世代のことをいい、日本よりも広範囲に渡る年代で形成されている。韓国のベビーブーム世代は2020年現在で50歳代後半～60歳代半ばに分布しており、ちょうど定年や年金受給に差し掛かっている世代である。なお、韓国ではベビーブーム世代の子ども世代においては日本の団塊ジュニアのように人口分布上にもう1つの山が見られることはなく、彼らに続く大規模な人口集団はポスト・ベビーブーム世代（1964～1974年生まれ）と呼ばれ、現在40歳代後半～50歳代半ばにかけて広く分布している。

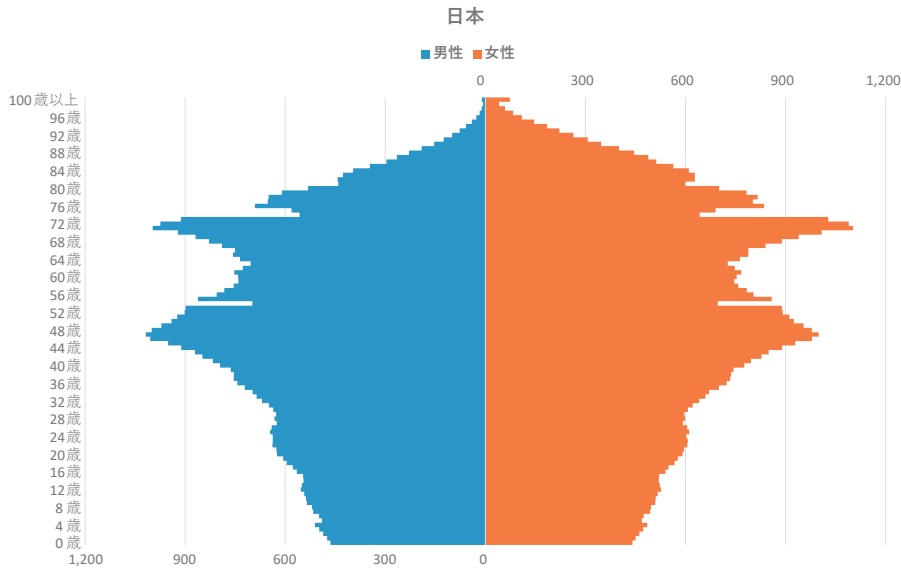
実際に日韓の人口分布を人口ピラミッド形式で示したものが図4-1および図4-2になる。図4-1は直近である2020年現在の人口推計をもとに示したものであり、図4-2は日本で介護保険制度が導入された2000年時点の人口ピラミッドである。2020年現在の韓国の高齢化率は15.7%であるため、それに類似する高齢化

図4-1 日韓の人口ピラミッド(2020年)

(単位 : 1,000人)



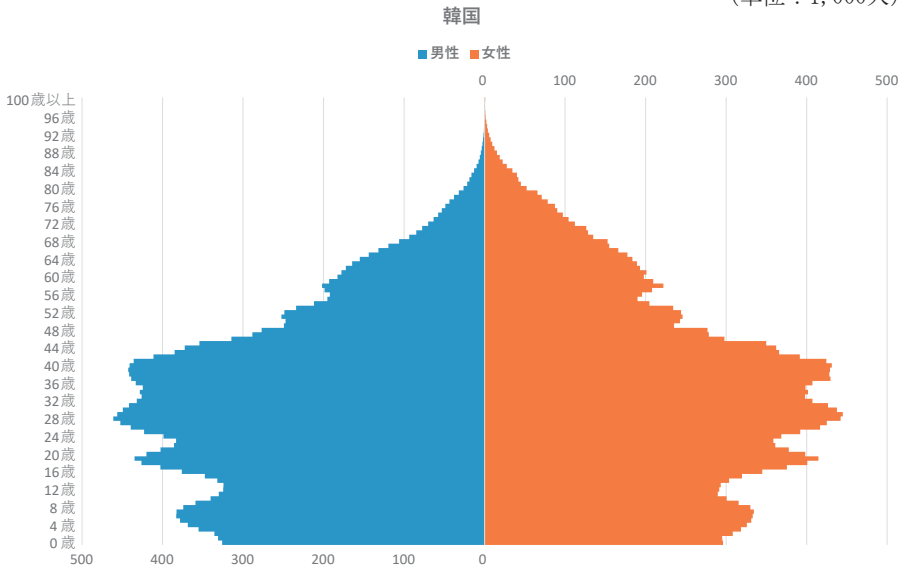
(出所)統計庁「将来人口推計」。



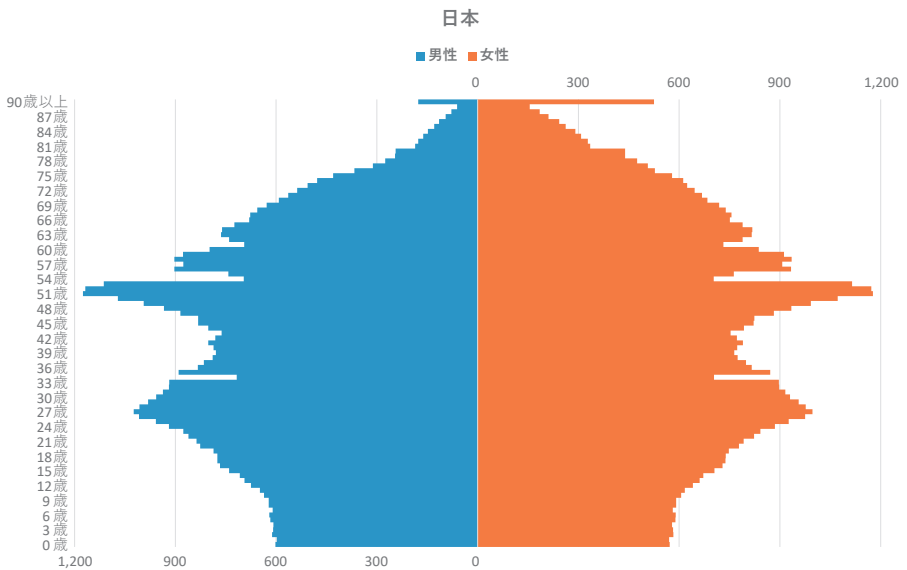
(出所) 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成29年推計)」。

図4-2 日韓の人口ピラミッド(2000年)

(単位：1,000人)



(出所)統計庁「将来人口推計」。



(出所)総務省統計局「人口推計」。

率であった2000年時点（17.4%）の日本の人口分布は韓国と比較する上で参照軸となる³⁾。2020年現在の韓国におけるベビーブーム世代とポスト・ベビーブーム世代の人口規模は、それぞれ総人口の13.8%（約710万人）と18.4%（約950万人）を占め、両世代で総人口の約3分の1をなすボリュームゾーンとなっている。日本の団塊世代と団塊ジュニアの人口比率はそれぞれ5.5%と6.2%（2000年時点）であるため、韓国のベビーブーム世代はそれだけで日本の両世代の人口比率を凌駕するほどの人口規模であることがわかる。図4-1および図4-2をみてもわかるとおり、日本では団塊世代と団塊ジュニアの2つの山が顕著に見られるのに対して、韓国ではベビーブーム世代とポスト・ベビーブーム世代が多少の凹凸はあれど1つの山を形成するようになだらかに分布している。したがって、彼らの高齢化が進むにしたがって、韓国では高齢者市場が急速に形成されていくことを示唆している。

1-2. ベビーブーム世代の高齢化がもたらす経済側面の変化

韓国のベビーブーム世代の高齢化は、シルバー産業の成長にとって欠くことのできない基盤条件になる。人口規模の面で大きな消費市場を形成してだけでなく、彼らはそれ以前の高齢者世代と比べて教育水準が高く、貯蓄や資産、年金所得などの経済的基盤が相対的に強固であるとともに、文化・芸術・スポーツなどの余暇活動や自身の健康管理などに対しても高い関心をもつ世代であるとされる（チョヒョンスンほか 2015）。ベビーブーム世代の相対的に高い経済力を示す1つの論拠として、彼らが50歳代に進入し始めた2005年以降の1人当たり可処分所得を世帯主の年代別に推計してみると（統計庁「家計動向調査」を利用）、50歳代の可処分所得が毎年度で最も高く、年平均の伸び率も50歳代（4.6%増）が最も高いことがわかる。また、1988年に導入された国民年金の加入率をみても、2014年時点の50歳代はその10年前の50歳代よりも10%ポイント以上も高く（国民年金公団「国民年金統計年報」）、将来的な年金受給者の比率がベビーブーム世代で飛躍的に高まることで公的年金制度の成熟化も進むとみられる。

3) 2020年現在の韓国の高齢化率と正確に近似する日本の時点は1997年（15.7%）であり、2000年よりも若干以前にはなる。また、2000年は韓国では高齢化率が7%を超えて高齢化社会に突入した時点でもある（日本では1970年に高齢化社会に到達）。

高齢化の進展や介護保険制度の導入で先行する日本では、2000年代以降に団塊世代をはじめとする高齢者向け市場が拡大し、潤沢な金融資産や年金所得などを背景に高齢者が国内消費の主力をなしてきた（みずほコーポレート銀行産業調査部 2012; 前田 2015）。ベビーブーム世代の高齢化によって、韓国でも同様の消費構造の変化が起こることが期待されている。消費支出項目の比重変化を年齢階級別でみると、50歳代後半から食料品・外食費や住居費、介護を含めた保健医療費の割合が上昇するとともに、60歳代以降はこれら生活の基礎的な支出項目が上位を占める（チョヒョンスン ほか2015）⁴⁾。また、人口の高齢化や世帯構成の変化などを条件に将来の消費支出構造をシミュレーションした実証分析によれば、2010年代に40～50歳代であった消費主体の中心が2020～2030年代には50～60歳代に移行するとともに、住居費や保健医療費の支出割合は着実に増加していく（チョヒョンスンほか 2015; キムデジュンほか 2017）。その他、資産規模や学歴が高まるほどに高齢者消費のなかでも文化娯楽費やファッション・美容費への支出傾向が高まることも明らかにされている。したがって、ベビーブーム世代の高齢化が進むことで韓国でも消費市場の構造変化やシルバー産業の成長の可能性が以前にも増して高まるが見込まれている。

2 シルバー産業の成長過程と市場規模

前節でみたように、日韓でベビーブーム世代の高齢化が進展するにつれて新たな巨大消費市場が形成されていくとともに、彼らの相対的に強固な経済的基盤が高齢者の消費構造を変化させることでシルバー産業の成長がさらに進むことが期待される。本節では、現在までの日韓のシルバー産業の成長過程と市場規模について考察する。具体的には、これまでシルバー産業の形成や振興を支えてきた法制度の整備状況を確認し、統計資料などを用いて市場規模や需要展望について概観する。

4) その他、特徴的な支出項目として教育費の割合は30歳代に入って急上昇を続け、40歳代半ばでピークを迎えた後は急激に減少していくという山なりの形状を示している。

2-1. シルバー産業の振興を支えた法制度整備

日本では2000年に導入された社会保険方式に基づく介護保険制度によって、介護分野を中心にそれまで公的部門が担ってきたサービス提供やインフラ構築などの役割を民間部門に委譲させる形でシルバー産業の成長が促進されてきた。ただし、日本では規制緩和等によって完全な自由市場下でシルバー産業が成長してきたわけではない。日本のシルバー産業の発展は、医療や介護の公的保険制度の枠内において主に成り立ってきた。つまり、介護保険制度の導入を契機として、そうした公的保険給付に適用される介護サービスや医療機器・福祉用品および介護サービス施設・事業所の設立などを中心に2000年代以降に急速に成長してきた。

韓国では2008年に、日本の介護保険制度に相当する老人長期療養保険制度が導入された。老人長期療養保険制度も社会保険方式によって運営されており、サービスの種類や財源、介護等級など多くの部分で日本の介護保険制度をモデルにしている。2008年以前に発表されたシルバー産業の活性化に関する報告書などでは、日本の介護保険制度がシルバー産業の振興に果たした役割について強調されている（イピョンヒ・カンギウ2007）。実際に老人長期療養保険制度の導入以降は、韓国でも同様に公的保険制度の枠内で介護サービスの利用者数や施設・事業所数などが飛躍的に増加してきた。

韓国では遡ること1980年代半ば頃から日本などで先行するシルバー産業の振興に関する政策的な議論が始まったとされるが、老人長期療養保険制度を含めて具体的な法制度が整備されるのは2000年代に入ってからである。2000年代に入ると韓国では将来的な少子高齢化の進行が国家的課題として政策論議の俎上に載るようになり、その流れのなかで2005年に制定された「低出産・高齢社会基本法」において「高齢親和産業の育成」が初めて提起された。その頃からシルバー産業の現状分析や市場規模予測、分野別の活性化戦略の立案なども活発化し始めた（高齢化および未来社会委員会・保健福祉部2005；低出産高齢社会委員会・保健福祉部2006）。さらに2006年には同基本法が根拠となって「高齢親和産業振興法」が制定されるに至り、広くシルバー産業の振興に関する施策を総合的に樹立・推進していく法的な基盤となった。同法はシルバー産業の定義や包括範囲の指定から始まり、インフラ構築やシルバー関連製品の標準化推進、優秀製品・事業者の選定、人材育成など、シルバー産業育成・支援のための幅広い政策の根拠をなして

いる。

以上のように、日本では介護保険制度の導入によって主に公的保険制度下でシルバー産業の発展が進んだのに対して、韓国では同様の老人長期療養保険制度のほかに独自の政策的な支援基盤である「高齢親和産業振興法」がシルバー産業の振興を支える両輪をなす特徴的な構造をもっている。

2-2. シルバー産業の市場規模展望

韓国のシルバー産業の市場規模については、直近では2014年に韓国保健産業振興院から公表された統計資料でその全体像や分野別の動向に関して2012～2020年の期間において把握できる（韓国保健産業振興院 2014a）⁵⁾。ただし、この統計資料では分野別に推計方法に若干の差異があり⁶⁾、また65歳以上高齢者を対象に推計しているため50～64歳のいわゆるベビーブーム世代の市場規模まで含まれていないなど、潜在的なシルバー産業全体の市場規模の把握や分野別の比較を適正に行うには限界や問題があるという指摘がある（コギョンファンほか 2019）。それでも韓国で高齢化の進展が本格化した2010年代の動向を把握できる唯一の統計資料であるため、ここではそれに依拠して韓国のシルバー産業の市場規模を概観してみたい。

まず、表4-1は年度別にシルバー産業全体および8つの分野別の市場規模展望や年平均成長率、全年齢層の消費者を対象とした母体産業分野に対するシルバー向けの比重を示している。また、図4-3では2012年と2020年の分野別の構成比が示されている。なお、表4-2は別途に金融分野のみの市場展望を示しているが、これは年度ごとに売上高などを計上できる他の分野と異なり、当該分野は年度にまたがる累積や据え置きなどが発生するため、シルバー産業全体からは区分して高齢者の引退資産という概念から推計されている（コギョンファンほか 2019）。

2020年のシルバー産業全体の市場規模は72.8兆ウォン、対GDP比で5.5%程

5) 2000年代の市場規模を推計した統計資料には、例えば高齢化および未来社会委員会・保健福祉部（2005）や低出産高齢社会委員会・保健福祉部（2006）、イビョンヒ・カンギウ（2007）などがある。

6) 具体的には、単純に65歳以上人口比率のみを勘案して市場規模を推計した分野もあれば、65歳以上高齢者の利用実態と人口比率を同時に反映して市場規模を推計した分野もあり、シルバー産業の分野によって異なる推計方法が混在している（コギョンファンほか 2019）。

表4-1 韓国のシルバー産業の市場規模と年平均成長率

(単位：億ウォン，%)

	2012年		2015年		2018年		2020年		年平均成長率 (2012-2020)
	市場規模	比重	市場規模	比重	市場規模	比重	市場規模	比重	
療養	29,349	93.90	46,533	93.92	73,778	93.94	100,316	93.96	16.61 (16.60)
用品	16,689	100	18,770	100	20,957	100	22,907	100	4.04 (4.04)
食品	64,016	14.70	93,609	16.39	136,880	18.27	176,343	19.64	13.5 (9.46)
医薬品	37,791	27.92	54,010	35.02	77,190	42.86	97,937	48.31	12.64 (5.18)
医療機器	12,438	32.08	17,827	32.88	25,550	32.88	32,479	34.26	12.75 (11.82)
化粧品	6,945	9.75	10,645	10.69	16,316	11.72	21,690	12.46	15.3 (11.82)
住居	13,546	1.47	14,209	2.32	14,257	2.33	14,301	2.33	0.68 (-4.92)
余暇	93,034	6.22	137,237	7.10	202,441	8.11	262,331	8.86	13.84 (8.91)
全体	273,809	8.71	392,839	11.25	567,369	13.04	728,305	14.36	13.01 (6.17)

(出所) 韓国保健産業振興院(2014a)。

(注) 比重は、全年齢層の消費者を対象とした母体産業分野に占める65歳以上高齢者向けの比率を示す。年平均成長率のかつこ内は、各母体産業分野の年平均成長率を示す。

表4-2 シルバー向け金融分野の市場規模と年平均成長率

(単位：億ウォン，%)

	2010年		2015年		2020年		年平均成長率 (2010-2020)
	市場規模	比重	市場規模	比重	市場規模	比重	
金融	105,663	4.84	301,711	6.36	610,404	7.08	19.2 (14.7)

(出所) 韓国保健産業振興院(2014a)。

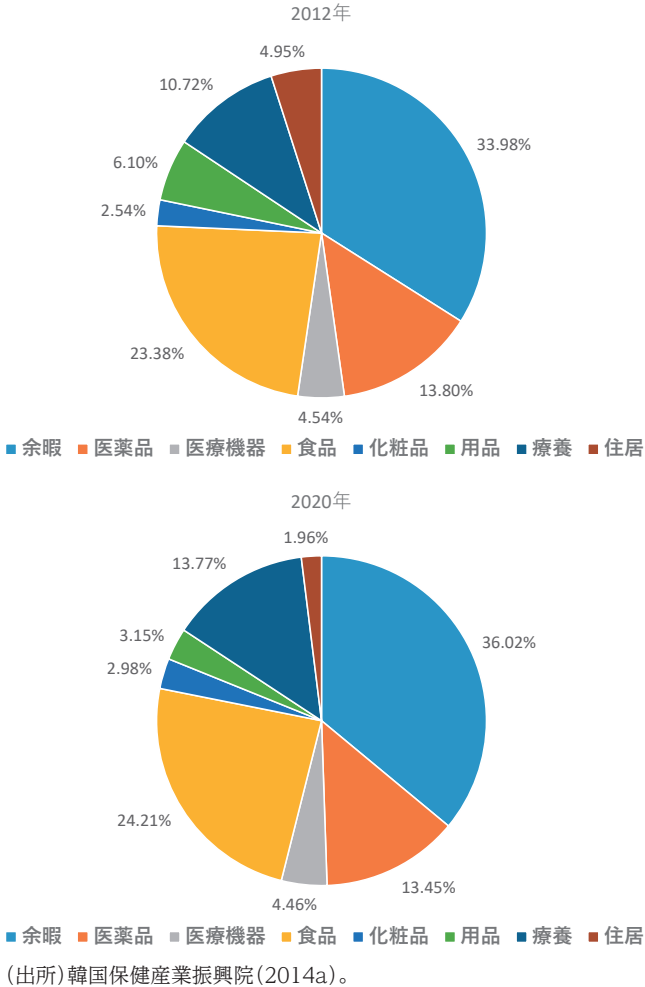
(注) 比重は、全年齢層の消費者を対象とした母体産業に占める65歳以上高齢者向けの比率を示す。年平均成長率のかつこ内は、母体産業の年平均成長率を示す。

度と推計され、2012年からの年平均成長率は13.0%と母体産業全体の成長率を上回る伸びを示している（表4-1）。韓国のシルバー産業の市場規模と直接比較可能な統計資料は日本には存在しないが、みずほコーポレート銀行産業調査部（2012）が推計した高齢者向け市場規模によると⁷⁾、2007年の62.9兆円（GDP対比で約12.3%）から2025年には101.3兆円に成長すると見込まれ、年率換算で平均2.7%の伸びとなる。したがって、ベビーブーム世代の高齢者への参入が本格的に始まる2020年代以降の韓国では成長率こそ低減するものの、GDPに占めるシルバー産業の規模はさらに拡大していくものとみられる。

分野別の構成比をみると、余暇（レジャー）や食品の分野がシルバー産業全体

7) ここでは65歳以上高齢者向けの消費市場の規模を「医療・医薬産業」、「介護産業」、「生活産業」の3つに分類している（みずほコーポレート銀行産業調査部2012）。

図4-3 韓国のシルバー産業の分野別構成比



に占める割合で最も大きいのが、次いで療養（介護）や医薬品の占める比率も相対的に大きい（図4-3）。分野別の成長率でみると、療養や化粧品の伸びが最も著しいが、金融分野を含めて全体的に高い成長率を示している（表4-1および表4-2）。一方で高齢者用品や住居の分野では伸び率が緩慢であるとともに、2012年から2020年の構成比の変化ではシェアも落ちている。また、各分野の母体産業に占めるシルバー向けの比重の変化をみると、総じて増加傾向を示している（表4-1

および表4-2)。用品や療養の分野はほぼ全てがシルバー関連で、医薬品や医療機器でも高齢者向けの比率が相対的に高いが、余暇や金融、住居などは低い水準にとどまっている。

韓国保健産業振興院では2014年に65歳以上高齢者を対象としたシルバー産業の消費者需要調査も実施しており（有効回答者数1200名）、現在や将来的に高齢者にとってニーズの高い製品やサービスの傾向を把握することができる（韓国保健産業振興院2014b）。製品分野では食品や医薬品、家庭用医療機器の順に需要が高く、それらに続いて日常生活補助や運動・トレーニング目的の幅広い福祉用品などに対するニーズも高い。サービス分野では健康支援や介護サービス、食事提供サービスなどへの需要が最も高いという結果が示されている。なお、韓国保健産業振興院は2012年にも同様の消費者需要調査を行っている（有効回答者数1000名）。同調査では65歳以上高齢者のほかに45～64歳の年齢層も対象に含まれ、ベビーブーム世代のシルバー産業向けニーズも調査されている（保健福祉部・韓国保健産業振興院 2012）。それによれば、製品分野では2014年調査の結果と傾向はほぼ変わらないものの、サービス分野では上記のサービスのほかに就業支援や金融・資産管理、文化・余暇活動支援といったサービスに対する需要も高いという結果が表れている。したがって、ベビーブーム世代の高齢化の進展によって将来的にはレジャーや金融などの分野でもシルバー産業の飛躍が大いに見込めるのかもしれない。

3 韓国のシルバー産業の特徴と日本との関わり

前節では、日韓でシルバー産業の振興を支えてきた法制度の整備状況や同産業の市場規模の推移および需要展望について確認した。本節では、福祉用品や介護サービスの分野を中心に韓国のシルバー産業の特徴を考察するとともに、そのなかで介護サービス分野の現状について確認する。そして、日本のシルバー関連産業との関係性を検討することで、韓国が日本における同産業の動向や市場をいかに見ているのかについて明らかにする。

3-1. 韓国のシルバー産業の特性

ベビーブーム世代をはじめとする高齢者の経済力の向上に伴って多様化する生活様式や消費パターンへのニーズを充足させるように、シルバー産業は競争や利潤の追求を前提とする市場原理に基づいて民間主導で成長していくのが望ましいとする考え方がある。一方で所得や資産などの経済格差が相対的に大きく引退世代が多い高齢者層を対象とする産業であるため、消費者の生活水準の質を担保するために国家による介入を通じて市場の公益性を追求する福祉的な側面も併せもっている。伝統的な家族による福祉機能が弱まるなか、日韓で導入された社会保険方式による介護保険制度（老人長期療養保険制度）とそれによる介護市場の拡大は、まさにそうした産業特性の象徴であるといえる。

韓国ではベビーブーム世代の高齢化が本格化する2020年代からシルバー産業の飛躍が期待されているが、これまでの成長戦略は主に政府主導によって図られてきた部分が多い（キムヒョンス・韓国シニアビジネス学会 2019; コギョンファンほか 2019）。2006年に制定された「高齢親和産業振興法」が同産業に対する政策支援の根拠となっていることは前述したとおりであるが、具体的には様々な財政的支援（零細・中小企業向けの補助金・助成金など）や租税減免をはじめとする税制支援などを通じて民間企業の参入や市場の形成を促してきた。実際にこれまでに企業が受けてきた公的支援内容に関する調査をみると、製造分野については技術開発や試作品開発への資金支援、製品の許認可や性能評価に対する支援、展示会参加といった広報支援など多岐に渡る（パクインスク 2017）。こうした政府による政策支援は企業側の求めるニーズにある程度適合したものであるが、これまでは福祉用品の分野に偏重してきた傾向が強い。

介護サービスの分野では老人長期療養保険制度の導入以後、要介護等級の細分化や新設によって給付対象者の範囲を拡大したり、低所得者向けにサービス利用時の自己負担額を実質的に引き下げるなどして介護市場への需要が喚起されてきた面が多い（キムヒョンス・韓国シニアビジネス学会 2019）。次項で詳しくみるように、介護サービスに対する需要の拡大はサービス利用者数や介護施設・事業所数（施設・在宅サービス機関）の大幅な増加からも明らかである。また、在宅向けサービスの利用者に対しては年間160万ウォン（2018年基準）を限度額として、日常生活や身体活動のサポートに必要な福祉用品・用具の購入支援や貸与を受け

られる制度が備わっているため、福祉用品業界や提供機関（福祉用具事業所）に対する経済的インセンティブが作用している⁸⁾。

このように福祉用品や介護サービスの分野を中心に韓国のシルバー産業の成長はこれまで政府主導によって促進されてきた面が強く、一般的な産業に比べて民間部門が果たす役割は依然として小さい。その大きな要因の1つには、シルバー産業が対象とする高齢者の規模がいまだ小さく経済的基盤も脆弱であったため、市場形成自体が発展途上の段階で有効需要が不足していたことが大きい。それを反映するように現状のシルバー産業を担う民間組織は中小・零細企業が圧倒的に多く、それ自体は多品種少量生産型の産業特性に適合しているとはいえ、規模の経済効果を狙うような大手企業の参入は極めて少なかった。また、シルバー産業に関する政策を全般的に管轄する政府内の部署が保健福祉部（日本の厚生労働省に相当）であるため、福祉政策の立案や社会保障制度の運用を主に担う立場上、同産業の振興においても公共性や公益性を重視する傾向が強い。その結果、市場における競争環境の整備が遅れたり、民間部門の生産性や競争力の向上が阻害されるなど、政府主導の財政支援に依存する限界が指摘されている（チョヒョンスンほか 2015）。

3-2. 介護サービス分野の現状

具体的に、老人長期療養保険制度導入後の介護サービス分野の動向をみてみよう。表4-3は、老人長期療養保険における要介護認定者数や認定率などの推移を示している。介護サービスの需要者を表す要介護認定の申請者数は、制度導入時の約35万人（2008年）から2018年には100万人を超える規模にまで増大した。実際の要介護認定者数も、2008年の約21万人から2018年には67万人と3倍以上に拡大した。ただし、当初6割であった要介護認定率（申請者対比）はしばらく5割台で推移する時期が続き、近年では再び6割台に上昇しているものの、日本と比較すると低水準であるとされる。65歳以上高齢者対比の要介護認定者の割合は、2008年の4.3%から2018年には9.1%まで上昇した。日本では介護保険制度の導入時に同認定者率は11.6%（2000年）であったが、2010年には17.2%、2017年

8) 日本でも同様の介護保険制度における福祉用具の貸与が保険給付の対象となっている。

表4-3 老人長期療養保険における要介護認定者数と認定率の推移

(単位：人，%)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
要介護認定申請者	355,526	522,293	622,346	617,081	643,409	685,852	736,879	789,024	848,829	923,543	1,009,209
要介護認定判定者 (要介護認定者+等級外)	265,371	390,530	465,777	478,446	495,445	535,328	585,386	630,757	681,006	749,809	831,512
要介護認定者	214,480	286,907	315,994	324,412	341,788	378,493	424,572	467,752	519,850	585,287	670,810
要介護認定率 (申請者対比)	60.33	54.93	50.77	52.57	53.12	55.19	57.62	59.28	61.24	63.37	66.47
要介護認定者率 (65歳以上人口対比)	4.30	5.54	5.89	5.88	5.93	6.28	6.76	7.15	7.69	8.28	9.10

(出所)国民健康保険公団「老人長期療養保険統計年報」各年度。

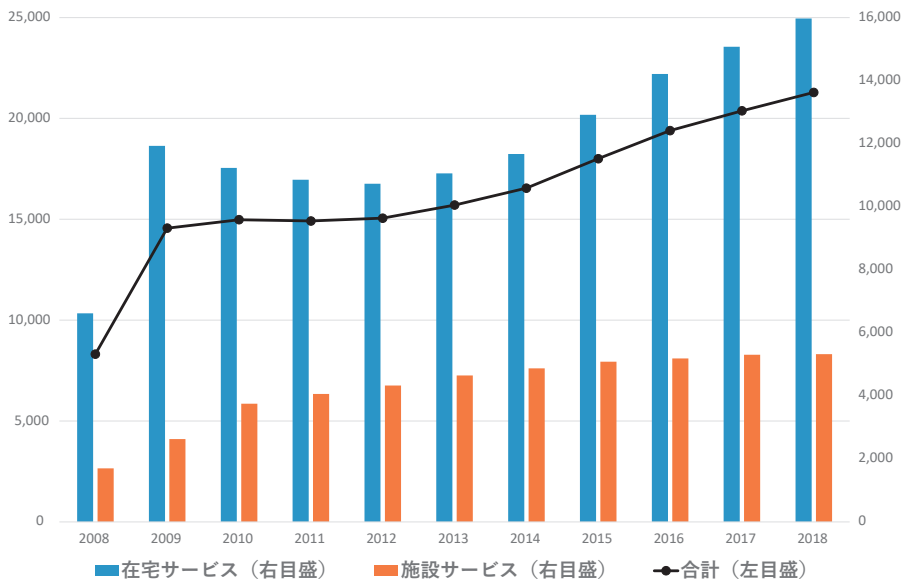
現在では18.2%まで増加しており，韓国でも高齢化の進展に伴って要介護認定者の割合は将来的に増大していくとみられる。

老人長期療養保険制度では要介護度の高い順に「1等級」～「5等級」の5段階に等級が区分されており，要介護認定者の7～8割が比較的軽度な要介護度で部分的なサービスを受ける「3等級」以下を占めている。なお，要介護判定において「自立」とされた等級外の申請者は，地方自治体が提供するケアサービスや高齢者余暇施設など一部のサービスのみに利用が制限される。実際に要介護認定を受けた被保険者の介護サービス利用率をみると，制度導入当初は7割程度であったが保険制度の認知度向上やサービス基盤の整備に伴い，現在では8～9割程度まで上昇して日本と同様に高い水準を維持している（宣 2016）。韓国では介護サービス利用に対する保険給付の認定基準がやや厳しいものの，一旦要介護認定を受ければアクセスは比較的容易であると考えられる。

次の図4-4は，老人長期療養保険制度導入以降の介護サービス事業所数の推移を示している。2008年には約8300カ所に過ぎなかった全体の事業所数は，2018年には2倍以上の約2万1000カ所まで増加し，その7～8割が在宅向けサービスの事業所となっている。在宅サービス事業所を中心に制度導入後の数年間は事業所数が伸び悩む時期がみられたが⁹⁾，近年は再び増加傾向にある。ただし，在宅サービスを提供する事業所の大半が初歩的なサービスの性格が強い訪問介護

9) その要因としては申請者対比の要介護認定率の低さ，介護サービス利用者やその家族の施設利用志向の強まり，初期投資費用のかかる訪問看護や訪問入浴介護サービスを提供できる事業所の開設見送りや縮小・閉鎖などがあるとされる（宣 2016）。

図4-4 韓国の介護サービス事業所数の推移



(出所)国民健康保険公団「老人長期療養保険統計年報」各年度。

や訪問入浴介護といった特定のサービス分野に大きく偏っており、より専門的な人員が必要とされる訪問看護や短期保護などの在宅サービスを提供できる事業所は少ない。それに対して日本の居宅サービス事業所では、訪問介護や通所介護・リハビリテーション、訪問看護ステーションなど専門性の高いサービス分野まで含めた幅広い介護サービスを提供している。また、韓国の介護サービス事業所の経営主体はほとんどが民間部門であり、地方自治体が運営する公共の事業所は全体のわずか1%程度に過ぎない。日本も居宅サービス事業所や介護保険施設の多くが営利法人や社会福祉法人、医療法人などの民間組織によって運営されており、公的保険制度の下に民間部門がサービス供給主体となる構図は日韓で共通している。

3-3. 日本のシルバー関連産業との関わり

これまで主に政府主導によって振興が図られてきた韓国のシルバー産業は、高齢化の進行や社会保障制度の構築などで先行する日本のシルバー関連産業とはどのような関係性をもってきたのか。2000年代のシルバー産業の黎明期には、狭

隘な市場環境で研究開発（R&D）投資や専門的な人材が圧倒的に不足していたために、高価格・高付加価値製品の大部分は日本製品、低価格・基本機能製品については中国製品の輸入に依存していた（イビョンヒ・カンギウ 2007）。しかし、現在では日本製のシルバー関連製品の輸入依存や国内でのコピー製品の生産・販売という構造からは脱却しつつある。日本をはじめ欧米などの製品やサービスに対するベンチマーキングは行いつつも、それに基づいて関連企業が自社の技術力基盤で韓国の高齢者向けの嗜好やニーズに合わせた製品開発や商品化への転換を図っている¹⁰⁾。韓国保健産業振興院が2017年に実施したシルバー向け用品産業の実態調査（有効回答社数852社）によると、半数近くの企業が特許や商標権などを取得しているとともに、輸入を行っている企業は全体の24%程度、輸入先としては中国、日本、アメリカなどの順になっている（韓国保健産業振興院 2017a）。近年、韓国企業が日本のシルバー関連製品のなかで特に注目しているのが医療用や介護用のロボット分野であり、高齢者の健康管理支援や疾病予防に関する分野などでは情報通信技術（Information and Communication Technology：ICT）やモノのインターネット（Internet of Things：IoT）、仮想現実（Virtual Reality：VR）、人工知能（Artificial Intelligence：AI）といった新しい技術と融合させた製品・サービスの開発に注力している（キムヒョンス・韓国シニアビジネス学会 2019）。また、食品分野では高齢者向けの加工食品や介護食品などにおいて、先行する日本の製品・サービスに対するベンチマーキングに基づいて商品開発が積極的に行われているほか、日本では外食や小売業界などが手掛ける高齢者向けの食事宅配サービスについても今後韓国で普及していくとみられる。

翻って、100兆円規模とされる成熟した日本の高齢者向け市場に対して、韓国のシルバー関連企業は輸出や進出といったアプローチを働きかけてきたのであろうか。韓国のシルバー産業に関する体系的な輸出入統計は存在しないため、その全体像や推移について把握することはできない。しかし、先述した2017年のシルバー向け用品産業の実態調査によれば、輸出を行っている企業は全体の3割程度であり、輸出先には中国やベトナムが上位を占めて日本向けは決して多くない（韓国保健産業振興院 2017a）。こうした背景には、日本の介護保険制度の存在が

10) 2019年11月22日に実施した、韓国保健産業振興院のキムウソン首席研究員へのヒヤリングに基づく。

対日輸出や日本市場進出の大きな障壁になっているとされる。つまり、日本の医療機器や福祉用品のマーケットに参入していくには、いかに公的保険給付の適用を受けられるかが課題となる（韓国保健産業振興院 2017b）。これは前述したように、日本のシルバー産業の発展が医療や介護といった公的保険制度の枠内において成立してきたことと大きく関係しており、海外メーカーの製品といえども同様の条件での競争を余儀なくされる。したがって、公的保険給付の適用を受けるには比較優位としての価格競争力とあわせて、日本製品と競合できるような高い品質水準が求められることになり、現状の韓国企業にはそれが困難であるとされる。また、日本市場の動向に関する情報不足や海外市場へのアクセスの仲介役を果たすコンサルティング機関の不在なども指摘されている。

4 韓国のシルバー産業が抱える課題

韓国のシルバー産業は福祉用品や介護サービスの分野を中心に主に政府主導によって成長を遂げてきたが、依然として市場全体が未成熟な中で生産やサービス供給主体の多くが小規模な民間部門によって担われている特徴を前節ではみた。また、日韓のシルバー産業の関係性では韓国側の一方的な製品輸入やコピー製品の生産という構図は薄れつつあり、先行者である日本は需要を獲得すべき市場というよりもベンチマーキング対象として重要視されている。本節では、そうした韓国のシルバー産業の将来性にとってボトルネックとなっている課題や問題について考察する。

4-1. 中小・零細企業中心の産業組織構造

韓国のシルバー産業が抱える構造的な問題の1つには、同産業の特性としてもあげられた担い手である民間組織の零細性がある。その大部分が資本金10億ウォン未満の事業体であるとされ（イビョンヒ・カンギウ 2007）、そうした構造は2000年代から一貫して変わっていない。多くの中小・零細企業は低所得者層向けの事業や政府による財政支援に依存する傾向が強いため、中高所得者層まで含めた幅広い消費者ニーズや潜在需要の把握が不足しており、R&Dなどを通じた

新たな製品・サービス開発や市場開拓を行うのが困難であるとされる（チョヒョンスンほか 2015）。例えば、介護サービスの分野ではサービス提供機関の約8割が法人登録を行っていない個人経営の事業者であり、老人長期療養保険制度の給付が適用されるサービス範囲を中心に事業が展開されているのが実情である。一方で先述のように保険給付申請者に対する要介護認定率は6割程度であるものの、そうした保険給付対象外でありながらも介護サービスを需要している潜在的な消費者に対してサービス提供を実施できる事業者は極めて少ない¹¹⁾。

そのような中小・零細企業が中心のシルバー産業の組織構造に対して、例えばM&Aなどを通じて企業の大型化を政策的に誘導したり、サービス分野ではフランチャイズ化を促すことで標準化されたサービスの品質保証や消費者信頼度の獲得、本社レベルでのR&D機能の集約を図るといったことが提起されている（チョヒョンスンほか 2015）。しかし、シルバー産業の特性として将来的に組織の大規模化が適しているのか、その場合に大企業と中小企業の公正な競争環境を担保したり、協力的な取引関係を構築できるような市場の仕組みを整備できるのかについて、慎重に見極めていく必要がある。

4-2. 関連する規制のメリットとデメリット

前述のとおり、シルバー産業は医療や介護といった公的保険や公的保障と密接な関係性をもっているため、公益性などの観点から当然そうした関連の規制とも隣り合わせの状況にある。とりわけ、医療に関わる規制についてはときに新規事業への参入障壁になる場合がある。例えば、健康支援サービスは高齢者のニーズが最も高い分野の1つであるが、医療機関ではないある民間企業が高齢者の健康管理支援や疾病予防サービスに関する新しいビジネスモデルを開発したものの、関連の法制度が壁となって実際の事業化を断念した事例がある（チョヒョンスンほか 2015）。また、日本の地域包括ケアシステムのように韓国でも高齢者への医療・介護サービスの提供が今後は施設から在宅に転換していくとされるが、看護師単独での看護サービスの提供や遠隔診療などのスマートヘルスの拡大には「医

11) 老人長期療養保険制度では原則6カ月以上に渡って自立した日常生活が困難な65歳以上高齢者を給付対象としているため、それ未満の短期的あるいは一時的な介護が必要な者は保険給付の対象にはならない。


療法」が高い壁となっている（キムヒョンス・韓国シニアビジネス学会 2019）。

一方で各種の規制や公的制度による保障は、消費者や利用者に対して安全性や信頼性を担保する役割をもっている。公的保険に収載されている医療機器や福祉用品、介護サービスはもちろんのこと、韓国保健産業振興院がシルバー向け優秀製品に対して付与する「Sマーク」(SはSenior Friendlyの略) と呼ばれる国家認証などを取得した製品・サービスを利用することで、消費者は安心や安全を得ることができる。先のシルバー産業の消費者需要調査でも、高齢者がシルバー関連製品・サービスを選択する際に重視する事項として「国家や関連団体による認証」が「価格」に次いであげられている（韓国保健産業振興院 2014b）。シルバー産業を取り巻く各種の規制や公的保障制度は、そのメリットとデメリットのバランスを考慮しながら同産業の成長を阻害しない形で運用されるのが望ましい。

4-3. 高齢者の可処分所得の増大

今後ベビーブーム世代の高齢化に伴って、公的年金制度の成熟化とともに彼らの相対的に高い経済力がシルバー産業の市場拡大や飛躍につながる可能性を展望したが、現実問題として日本のように年金受給を中心とする所得のみで老後の生計費や一定の生活水準を維持していくのは難しいと考えられる。その背景には、韓国の公的年金の実質的な受給額（所得代替率）が国際的にみても低水準であることのほかに、家計資産の7～8割を不動産が占めているために引退後の可処分所得に対する流動性が低いことがあげられる。

そうした高齢者の経済状況に鑑みて、近年では保有する不動産を担保として年金を受給できる住宅年金（リバースモーゲージ）商品の活性化が積極的に提案されている（チョヒョンスンほか 2015）。公的年金制度の成熟化によって老後の所得保障が手厚い日本ではリバースモーゲージの普及は限定的になるかもしれないが、韓国では老後の可処分所得を増やして消費を喚起したり、引退後から公的年金受給までの空白期間を補填する役割としてもリバースモーゲージの活性化は重要な政策課題であると考えられる。実際、政府は住宅金融公社が運用する公的住宅年金への加入条件を緩和するなどの対策を現在進めており、近い将来にも普及が進めばシルバー産業の成長にも大きく寄与するであろう。



おわりに

韓国ではベビーブーム世代の高齢化とポスト・ベビーブーム世代の台頭によって、新たな高齢者市場が形成されていくことでシルバー産業の潜在的な成長力が高まっている。これまでの成長過程は、公的保険給付への適用や財政的支援など政府主導によって産業振興が図られてきた面が強く、狭小な市場規模のなかに中小・零細企業が多く散在する産業構造であるために民間部門が果たす役割は相対的に小さかった。介護サービス分野ではサービス供給主体の多くが法人組織や個人機関といった民間部門とはいえ、それらは公的保険制度の枠内において成長を遂げてきた。また、韓国は日本からのシルバー関連製品の輸入に依存したり、国内でそのコピー製品を生産・販売するというかつての関係性は変わりつつあり、日本は韓国にとって重要なベンチマーキング対象になっている。シルバー産業の発展や飛躍のためには、現状の産業組織構造や各種の規制問題を克服しながら、高齢者向け市場に対する需要をいかに喚起していけるかが重要な課題となっている。

日本では近年、介護サービスを中心とするシニアビジネスの領域において「保険外サービス」や公的保険内外のサービスを組み合わせる「混合介護」が注目されている。地域包括ケアシステムを支える自助サービスの充実やヘルスケア産業振興の推進をねらう厚生労働省・経済産業省・農林水産省の3省が2016年3月に公的介護保険外サービスの活用ガイドブックを発刊したことがきっかけであった（紀伊 2017）。韓国のシルバー産業も日本と同様に公的保険制度の枠内において成長してきたことに鑑みれば、同産業の伸びしろには公的保険外サービスの充実やそれを提供する民間部門の成長が重要な条件の1つになると考えられる。折しも、韓国では介護サービス事業者の過剰供給による過当競争や地域間格差、それに伴うサービスの質の低下が懸念されている（李 2018）。介護労働者の低賃金構造も日韓で共通の問題であり、公的保険外サービスの充実化は介護サービス産業全体の高付加価値化につながり得る。公的保障のカバレッジを広げていくことは福祉政策の一環として当然重要であることは言うまでもないが、それと両立させながら公的保険外市場をいかに活性化していけるかが高齢化に挑む韓国のシルバ

一産業の発展を占う試金石になるかもしれない。

日韓ではともに従来型の製造業中心の経済構造が変化しつつあり、サービス業が占める比重は高まっている。両国の貿易や投資の面でも、サービス分野の成長は著しい。シルバー産業の多くはサービス業を基盤としているが、産業特性として自国の消費者をターゲットにして国内市場に依存・安住してしまう傾向が強く、サービス産業としての生産性の向上は喫緊の課題でもある。高齢化の進展という共通の課題を抱える日韓が、シルバー産業をはじめとしてサービス分野における産業の高度化や国内市場にとどまらない第三国への展開に向けた協力・協調を行える余地は残されているといえよう。

〔参考文献〕

〈日本語文献〉

- 紀伊信之 2017.「介護保険外サービスとシニアビジネスの展望」『臨床作業療法』14(5). 青海社.
宣賢奎 2016.「韓国の長期療養保険制度の最新動向と課題」『共栄大学研究論集』(14):1-37.
前田展弘 2015.「高齢者の消費力のポテンシャル——高齢者市場開拓に向けた参考情報」(研究員の眼) ニッセイ基礎研究所.
みずほコーポレート銀行産業調査部 2012.「みずほ産業調査」39(2). みずほコーポレート銀行.
李恩心 2018.「韓国の高齢者ケアサービスの供給組織」須田木綿子・平岡公一・森川美絵編『東アジアの高齢者ケア——国・地域・家族のゆくえ』東信堂.

〈韓国語文献〉

- コギョンファンほか [고경환・김형수・김정근・김우선・김상효・신지영・진재현] 2019.『シニアビジネス産業活性化のための根拠基盤統計の問題点と課題』[시니어 비즈니스 산업 활성화를 위한 근거 기반 통계의 문제점과 과제] 韓国保健社会研究院 [한국보건사회연구원].
高齢化および未来社会委員会・保健福祉部 [고령화및미래사회위원회・보건복지부] 2005.「高齢親和産業の活性化戦略」[고령친화산업 활성화 전략].
キムデジュンほか [김대중・이지웅・윤소영・김용재・이난희] 2017.『高齢親和産業の需要展望および人力需要推計研究』[고령친화산업 수요 전망 및 인력 수요 추계 연구] 韓国保健社会研究院 [한국보건사회연구원].
キムヒョンス・韓国シニアビジネス学会 [김형수・한국시니어비즈니스학회] 2019.『シニアビジネスの理解と戦略』[시니어 비즈니스 이해와 전략] ハクジサ [학지사].
パクインスク [박인숙] 2017.「高齢親和産業体の支援制度現況分析」[고령친화산업체지원제도 현황분석] (高齢親和産業 [고령친화산업] REPORT) 韓国保健産業振興院 [한국보건산업

업진흥원].

保健福祉部・韓国保健産業振興院 [보건복지부・한국보건산업진흥원] 2012. 『2012년 高齢親和産業欲求調査』[2012년 고령친화산업 욕구조사] 韓国保健産業振興院 [한국보건산업진흥원].

이비ョン비・칸기우 [이병희・강기우] 2007. 「高齢親和産業の現況と課題」[고령친화산업의 현황과 과제] 韓国銀行調査局産業地域チーム [한국은행 조사국 산업지역팀].

低出産高齢社会委員会・保健福祉部 [저출산고령사회위원회・보건복지부] 2006. 「高齢親和産業の活性化戦略(Ⅱ)」[고령친화산업 활성화 전략(Ⅱ)].

チョヒョンスンほか [조원승・고대영・이동희・황원식] 2015. 『ベビーブーム世代の引退による消費構造変化と高齢親和産業の活性化』[베이비붐 세대의 은퇴로 인한 소비구조 변화와 고령친화산업 활성화] 産業研究院 [산업연구원].

韓国保健産業振興院 [한국보건산업진흥원] 2014a. 『高齢親和産業実態調査および産業分析』[고령친화산업 실태조사 및 산업분석].

—— 2014b. 『2014년 高齢親和産業消費者需要調査』[2014년 고령친화산업 소비자 수요조사].

—— 2017a. 『2017 高齢親和用品産業実態調査』[2017 고령친화용품산업 실태조사].

—— 2017b. 『2017年度 高齢親和産業育成事業』[2017년도 고령친화산업 육성 사업].

本書は「クリエイティブ・コモンズ・ライセンス表示-改変禁止4.0国際」の下で提供されています。
<https://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/deed.ja>



日本の対韓直接投資の推移と現状

——2010年代の韓国進出事例と在韓日系企業の第三国進出を中心に——

百本 和弘

はじめに

日韓国交正常化以降、多くの日本企業がさまざまな狙いで韓国に進出した。過去をさかのぼると、日本企業の対韓直接投資は現在まで5回のブームを経た。直近では2010年代前半に対韓直接投資ブームがあった。しかし、2010年代後半に入ってから是对韓直接投資の停滞局面が続いている。

本章は日本企業の対韓直接投資の推移や現状を俯瞰することを目的としている。執筆に当たっては特に以下の点に留意した。第1に、先行文献が製造業を中心に分析しているのに対し、本稿では製造業とともに、対韓直接投資の半分を占める非製造業についても焦点を当てる。第2に、日本企業の韓国進出事例について、先行文献が例示的に示しているのに対して、本稿では網羅的に収集・提示する。第3に、韓国企業の海外進出拡大や在韓日系企業の経営資源蓄積を受けて進展しつつある在韓日系企業の第三国進出について言及する。なお、統計や事例の捕捉が難しい在韓日系企業の撤退については本稿の執筆範囲に含めない。

本章の構成は以下のとおりである。第1節では、日本の対韓直接投資の推移をみた後に、在韓日系企業の現状についてまとめる。第2節では、2011～19年の日本企業の韓国進出事例を類型化し、特徴を明らかにする。第3節では、在韓日系企業の第三国進出の現状について説明する。さらに、別表「日本企業の韓国進出事例リスト」として、類型別に分類した日本企業の韓国進出事例を提示する。また、補論「日韓の直接投資統計の概説」では、日本の対韓直接投資の統計の概

略を説明する。

使用する情報源は、日本の対韓直接投資に関する統計（主に韓国・産業通商資源部データベースを活用）と、日本企業・在韓日系企業の公表資料、日本企業・在韓日系企業を対象とした既存アンケート調査結果、筆者によるインタビュー結果などを基本とする。このうちインタビューは、日本企業の韓国進出に関する情報を有する機関に対して行った。インタビュー先とインタビュー実施日は、A行（日本の大手銀行ソウル支店、2018年1月29日実施）、B行（日本の大手銀行ソウル支店、2018年1月29日実施）、C機関（韓国の会計法人、2018年1月31日実施）、D行（日本の大手銀行ソウル支店、2018年8月23日実施）、E機関（韓国の法律事務所、2019年9月19日実施）、F機関（韓国政府関係機関、2019年11月12日実施）である。

1 日本の対韓直接投資の推移と現状

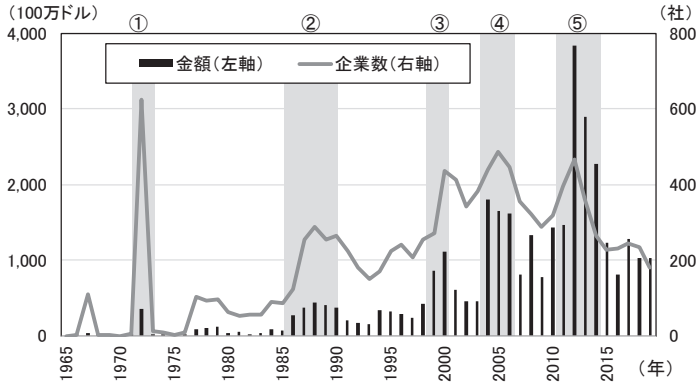
1-1. 日本の対韓直接投資の推移

日本の対韓直接投資（実行ベース。以下同様）には過去5回のブームがあった（図5-1）（百本 2015）。1回目のブームは1973年前後で、日本の人件費上昇や人手不足を受けて、アパレルなど労働集約型企业などが大挙、韓国に進出した。韓国は日本から近く、優秀で低廉な労働力があり、格好の進出先であった¹⁾。2回目のブームは1980年代後半で、1988年のソウル・オリンピック需要を狙ったホテル投資や1985年のプラザ合意後の円高を受けた韓国への生産移転があった。3回目のブームは1990年代末で、アジア通貨危機で経営が悪化した韓国側合弁パートナー企業を支援すべく、相手企業の持分を引き受ける事例があった。

2000年代以降は4回目、5回目の2回の対韓直接投資ブームがあった。4回目のブームは2000年代半ばで、特に、液晶ディスプレイ関連分野で韓国進出事例が目立った。韓国が世界的な液晶ディスプレイの生産拠点になるに従い、韓国企業の需要を獲得するために韓国に進出した日本企業が増えたためである。さらに、

1) 中小企業庁「1980年版 中小企業白書」によると、中小企業（製造業）の海外投資件数全体に占める対韓投資件数の割合は1972年56.2%、1973年49.6%で、当時、日本の中小企業の海外進出先として韓国が圧倒的に多かった。

図5-1 日本の対韓直接投資の推移(1965～2019年 実行ベース)



(出所)産業通商資源部データベース(2020年1月6日アクセス)。

(注)(1) 網掛けは対韓直接投資が活発だった時期、数字は対韓直接投資ブームの回数をそれぞれ示す。

(2) 本統計は、過去に遡及して値が修正されることがある点に留意が必要。

2010年代前半の5回目のブームは液晶ディスプレイ関連にとどまらず、半導体、有機ELディスプレイ、車載用電池など幅広い分野に拡大した。2000年代以降の2回の対韓直接投資ブームは、韓国企業向けの販売機会獲得のために、顧客の近くで生産、さらには開発を行うべく韓国に進出した日本企業が多かった点で共通している。また、拡大する韓国の消費市場の獲得を狙ったサービス産業の進出も増加した。

ところが、2010年代半ば以降は対韓直接投資が減少している。これは4回目、5回目の対韓直接投資ブームの裏返しで、対韓直接投資が一巡したことによるところが大きい²⁾。半導体、有機ELディスプレイ、車載用電池など韓国で生産が拡大した分野を顧客とする主要日本企業の韓国拠点構築が一段落したのに対し、これら分野に代わる新たな成長分野が見当たらないため、新規の対韓直接投資が停

2) サゴンモク・チェジョイル(2017)は日本の対韓直接投資減少の理由として、「心理的理由」(日韓関係の悪化)、「アベノミクスによる円安基調」、「韓国の輸出鈍化および大企業の韓国国内投資の鈍化」、「コスト増加、規制強化など政策要因による韓国の投資環境悪化」、「規制緩和、法人税引き下げ、原発再稼働、第4次産業革命加速化などの成長戦略推進による日本企業の国内回帰に対する関心の高まり」(サゴンモク・チェジョイル 2017, 26-27)の5項目を挙げているが、中でも特に影響が大きいのが3点目の項目であろう。

滞したわけである³⁾。非製造業でも同様で、韓国の金融機関買収などが一巡した後、新たな分野での進出の動きは顕在化していない。

さらに直近では、対韓直接投資の一巡に加え、旧朝鮮半島出身労働者を巡る2018年10月以降の日本企業に対する韓国・大法院の判決と、2019年7月以降の日本製品不買運動や韓国政府の日本製素材・部品・製造装置の国産品・第三国製品への転換政策⁴⁾により、日本企業の韓国進出に一層のブレーキが掛かっているとみるべきであろう。これは2019年の日本の対韓直接投資実績にもすでに現れている。同年の対韓直接投資額は前年比0.6%減の10億2818万ドルと微減にとどまったが、ここにはロッテグループのグループ内企業の出資構造見直しの一環で行われた日本・ロッテファイナンスの韓国・ロッテキャピタルへの出資（4億823万ドル）という大規模でイレギュラーな案件が含まれている（本件は表5-7では「金融・保険」に計上されている⁵⁾）。仮にこれを除いた場合には2019年の対韓直接投資は前年比40.0%減の6億1995万ドルで、2003年（4億6096万ドル）以来の低水準だったことになる。また、製造業に限ると、2019年の日本の対韓直接投資実績は3億645万ドルと、やはり2003年（2億8877万ドル）以来の低水準だった。四半期別でみてもロッテキャピタル株式の取得が行われた第3四半期を除くと日本の対韓直接投資は低調で、特に第4四半期（1億1169万ドル）は2003年第4四半期（8758万ドル）以来の低水準だった。さらに、直接投資を実行した企業数をみると、2019年は181社と、1994年（170社）以降、最も少なかった。以上のように、2019年の日本の対韓直接投資は総額こそ前年比微減にとどまったものの、実質的にはかなり低調だったとみるべきである。

3) B行は「韓国に進出すべき日本企業はすでにおおむね進出済み」、C機関は「韓国で新しい産業が育たない限り、日本企業の韓国進出は活発化しない。韓国政府の産業政策に期待するしかない」、D行は「すでに韓国に進出済みの在韓日系企業の追加投資の話は聞けるが、新規進出の話はあまり聞かない」とそれぞれコメントした。さらに、足元の状況についてE機関では「主要顧客産業のエレクトロニクス産業、自動車産業の景況感がよくないため、韓国企業相手のビジネスの収益性が落ちている。従って、日本企業にとって韓国の投資魅力度は低下している」と言及した。

4) 韓国政府は、2019年7月1日に日本政府が発表した韓国向け輸出管理の運用見直しに対し、関係部署協同（2019b）（2019年8月5日発表）をはじめとした素材・部品・製造装置の対日依存度引き下げのための政策を発表、推進している。

1-2. 韓国にとっての日本からの直接投資の位置づけ

韓国の対内直接投資額全体に占める日本からの直接投資受入れ額のシェアは、年によって変動があるものの、低下傾向にある。かつては日本のシェアが高く、最も高かった1974年には98.9%と、対内直接投資のほとんどを日本からの直接投資が占めたが、2015年以降は日本のシェアは1桁にとどまっている。ちなみに、年代別にシェアをみると、1960年代後半36.2%、1970年代65.0%、1980年代47.1%、1990年代12.2%、2000年代14.2%、2010年代14.9%となる。日本のシェア低下の結果、1990年代以降、日本は欧米と並ぶ三極（近年は中国からの直接投資が存在感を増しているため、欧米中と並ぶ四極）の1つとの位置付けになっている。

とはいえ、累計ベースで国別にみると、日本からの直接投資のプレゼンスは依然、大きい。産業通商資源部「外国人直接投資統計」によると、2019年末までの対内直接投資累計額に占める日本からの直接投資の割合は15.1%で、国別には米国（16.0%）に次ぐ第2位となっている。

5) 産業通商資源部「外国人直接投資統計」は投資企業名を一切公表していない。しかし、韓国・ロッテキャピタル株の日本・ロッテファイナンシャルへの売却が行われ、その実行金額が4億823万ドルだったことは以下の直接投資統計と韓国企業側の公表資料から明らかである。

同統計を2019年第3四半期（7～9月）について業種（細分類）別でみると、「その他金融業」が「投資企業数1社、実行金額4億823万ドル」と出てくる。

他方、2019年9月23日、韓国のロッテ持株は「独占規制および公正取引に関する法律（略称：公正取引法）上の持株会社の行為制限違反解消および投資効率化のために当社が保有する（韓国の）ロッテキャピタルの株式を（日本の）ロッテファイナンシャルに売却する」ことを電子公示システム（DART）に「他法人株式および出資証券処分決定」として公示した（ちなみに、公正取引法第8条の2は、金融持株会社以外の持株会社は韓国国内の金融・保険会社の株式を保有できないと規定している）。売却金額は約3332億ウォンで、これを売却予定日（9月27日）の韓国銀行発表の為替レート（1ドル＝1199.90ウォン。終値）で換算すると、2億7777万ドルとなる。ついで、ロッテキャピタルの四半期報告書（2019年第3四半期。2019年11月14日）をみると、2019年7月1日時点でロッテ持株がロッテキャピタルの株式の25.64%、ロッテ建設が同11.81%を保有していたが、9月30日時点では両社の保有株式がなくなり、代わってロッテファイナンシャルが同37.45%を保有と記載されている。ここから、ロッテ建設もロッテキャピタル株をロッテファイナンシャルに売却したことが確認できる（ただし、ロッテ建設はロッテ持株のような方法での公示は行っていない）。ロッテ建設による売却額を同様の方法で試算し、ロッテ持株による売却額に加算すると、合計額は4億562万ドルと、4億823万ドルに近似する。両者の差異は換算為替レートの違いに起因したものと考えられる。

なお、本案件は日本側のロッテファイナンシャルがプレスリリースを発表していないため、「別表日本企業の韓国進出事例リスト ⑫金融」には記載していない。

1-3. 在韓日系企業数の推移

韓国・国税庁「国税統計年報」で在韓日系企業数の推移をみると、2010年代初頭までは増加基調が続いたが、2013年をピークに漸減傾向に転じている（表5-1）。これは常に一定数の日系企業の撤退がある一方で近年の日本の対韓直接投資が停滞していることを反映した結果である。また、韓国に支店などを置く日本企業数もかつては増加基調にあったが、2013年をピークに漸減に転じている。

それでも、在韓外資系企業の中で日系企業の存在感は依然大きい。2018年末現在、在韓日系現地法人数は2037社⁶⁾と、外資系企業全体（8645社）の4分の1弱を占め、母国籍別で最も多い（日本に次いで、米国1274社、中国763社、シンガポール562社、香港505社の順となっている）。なお、在韓日系現地法人数の産業別

表5-1 在韓日系企業（現地法人）数・日本企業の韓国支店数の推移

（単位：社）

年	現地法人	支店など	年	現地法人	支店など
1995	1,079	208	2010	2,182	377
1996	1,108	197	2011	2,209	377
1997	1,097	203	2012	2,277	404
1998	1,077	199	2013	2,297	412
1999	1,159	237	2014	2,147	404
2000	1,261	250	2015	2,208	399
2001	1,354	248	2016	2,197	395
2002	1,420	239	2017	2,150	381
2003	1,502	285	2018	2,037	371
2004	1,562	323			
2005	1,624	343			
2006	2,038	366			
2007	2,019	361			
2008	1,993	380			
2009	2,133	376			

（出所）国税庁「国税統計年報」（各年版）。

（注）（1）対象は稼働している現地法人・支店などで、1995～96年は翌年1月1日現在、1997年以降は同年12月31日現在。

（2）「支店など」は外国に本店または主事務所を置く法人をいう。

6) 在韓日系金融機関に対するインタビューでは在韓日系企業数について、自行の営業対象になりうる企業の数とした上で、A行は「1400～1500社」、B行は「1500社」とみていた。統計上の日系企業の中には、日本人駐在員のいない企業、企業経営に対する日本本社の関与度がかなり低い企業が含まれることを考えると、現地感覚としてはA行、B行のコメントが実態に近いといえよう。

内訳をみると、2018年末現在、卸売業763社、製造業720社、サービス業336社、運輸・倉庫・通信業61社、金融・保険業50社の順となっている。

他方、韓国に支店などを置く日本企業数は371社と、米国企業（422社）に次いで多い。業種別には卸売・小売（149社）、サービス業（134社）が中心となっている。

さらに、以下は在韓日系企業の全数を示すものではないが、外務省「海外在留邦人数調査統計」(平成30年度要約版)によると在韓日系企業（拠点）数は945カ所（2017年10月1日現在）、経済産業省「第48回海外事業活動基本調査」によると在韓日系現地法人数は794社（2018年3月末、またはそれ以前で最も近い決算時点）、ソウル首都圏を中心とした日系企業コミュニティーであるSJC(Seoul Japan Club)の法人会員数は392社（2019年12月末現在）となっている。

1-4. 在韓日系企業の現状

ここでは既存のアンケート調査結果から在韓日系企業の経営状況、事業環境を整理する。

(1) 直接投資の目的

大韓貿易投資振興公社（KOTRA）では在韓外資系企業（投資実行金額50万ドル以上、外国企業出資比率10%以上の企業）を対象に経営環境の評価などを尋ねるアンケート調査を実施している（大韓貿易投資振興公社〈KOTRA〉2019）。調査は隔年で実施されており、直近の調査は2019年5月20日～7月31日に実施された。調査結果によると、「韓国に投資した重要な理由」(選択肢から最大2項目を選択)について、在韓日系企業の60.5%が「韓国内需市場進出」と回答し、突出して高い回答率となっている(表5-2)。ついで多いのが「市場の成長潜在力」(31.5%)で、これらから日本企業の対韓直接投資の目的が「韓国内需市場へのアクセス」に集中していることが分かる。ちなみに、「韓国内需市場進出」の回答率を母国籍別にみても、おおむね日本企業同様、「韓国内需市場へのアクセス」を主目的に韓国に進出している。

調査対象が製造業に限定されているが、国際協力銀行（JBIC）が海外現地法人3社以上（うち、生産拠点1社以上を含む）を有する日本の製造業企業を対象に実施

表5-2 韓国に投資した重要な理由(選択肢から最大2項目を選択)

(%)

	親会社の国籍別					合計 (n=345)
	日本 (n=124)	アジア (n=74)	欧州 (n=88)	北米 (n=37)	その他 (n=22)	
韓国内需市場進出	60.5	35.1	69.3	48.6	59.1	55.9
市場の成長潜在力	31.5	29.7	48.9	40.5	27.3	36.2
グローバルネットワーク構築	21.8	21.6	26.1	24.3	27.3	23.5
生産の効率性	14.5	4.1	6.8	5.4	0.0	8.4
技術力・R&D, 革新環境	11.3	18.9	10.2	8.1	22.7	13.0
優秀な人的資源確保	8.9	12.2	5.7	16.2	13.6	9.9
部品調達の容易さ	7.3	12.2	3.4	0.0	0.0	6.1
近隣市場進出の橋頭保	6.5	21.6	5.7	10.8	0.0	9.6
政府の外国企業投資インセンティブ	6.5	9.5	4.5	8.1	0.0	6.4
FTAを活用した海外進出	1.6	2.7	0.0	0.0	0.0	1.2

(出所)大韓貿易投資振興公社(KOTRA)「2019 外国人投資企業経営環境隘路調査」。

(注)項目は日系企業の回答の多い順に並びかえた。

したアンケート調査結果によると、有望事業展開先国として韓国を挙げた日本企業は、その理由として「現地マーケットの現状規模」を最も挙げており、やはり、韓国市場へのアクセスが最大の投資誘因となっている(表5-3)(国際協力銀行(JBIC) 2017)。中国、ベトナム、タイといったその他のアジア主要国と比べると、

表5-3 中期的有望事業展開先国として挙げた理由(複数回答可)

(%)

	韓国 (n=27)	中国 (n=197)	ベトナム (n=163)	タイ (n=152)
現地マーケットの現状規模	① 51.9	② 61.4	—	② 32.9
現地マーケットの今後の成長性	② 25.9	① 68.5	① 71.2	① 50.0
現地のインフラが整備されている	③ 22.2	—	—	—
現地マーケットの収益性	④ 18.5	—	—	—
優秀な人材	⑤ 14.8	—	③ 19.0	—
産業集積がある	⑤ 14.8	④ 22.3	—	④ 24.3
組み立てメーカーへの供給拠点として	⑤ 14.8	③ 26.9	—	④ 24.3
安価な労働力	—	⑤ 14.2	② 50.3	—
政治・社会情勢が安定している	—	—	④ 18.4	—
第三国輸出拠点として	—	—	④ 18.4	③ 29.6

(出所)国際協力銀行(JBIC)「わが国製造業企業の海外事業展開に関する調査報告——海外直接投資アンケート結果」(2017度版)。

(注)(1) 国際協力銀行では本調査を毎年実施している。ただし、本設問の回答結果は「中期的有望事業展開先国」として挙げられた上位10カ国のみ掲載している。韓国が10位以内に入ったのは2017年度調査(10位)が最後であるため、本表ではその時の調査結果を掲載した。

(2) 上位5項目のみ掲載。丸数字は順位を示す。対象国はアジア諸国から選択した。

韓国は今後の市場の成長性に対する期待が相対的に低く、生産コストに関連した項目が挙げられていないのが特徴である。

(2) 在韓日系企業の調達先と販売先

在韓日系企業の調達先について、ジェットロが2019年8～9月に在アジア・オセアニア日系企業を対象に実施したアンケート調査結果をみると、在韓日系企業の原材料・部品調達先構成比は、現地（韓国）44.4%、日本37.7%などとなっている（表5-4）（ジェットロ 各年）。調査対象の他のアジア・オセアニア19カ国・地域と比較すると、第1に日本からの調達比率が高い点（アジア・オセアニア全体では29.3%にとどまる）、第2に現地調達の中では現地企業からの調達比率が最も高い点が在韓日系企業の特徴である。在韓日系企業の調達先は日本企業、韓国企業が主体で、調達先としての他の在韓日系企業との関係は弱い。つまり、複数の在韓日系企業が同じサプライチェーンに組み込まれることは少なく、在韓日系企業同士は関係性がないか、顧客の韓国企業を巡るコンペティタ関係にあるといえる。

時系列的にみると、韓国国内での調達比率が低下し、中国、その他が上昇している。これは韓国企業の国際生産分業の進展の影響を受けたものとの解釈もできる。

ついで、在韓日系企業の販売先についてみると、2019年の在韓日系企業の売上高全体に占める輸出の割合は26.5%にとどまり（アジア・オセアニア20カ国・

表5-4 在韓日系企業の原材料・部品調達先

年	n	原材料・部品調達先構成比						n	韓国内の原材料・部品調達先構成比			
		韓国	日本	ASEAN	中国	その他	合計		韓国企業	在韓日系企業	その他在韓外資系企業	合計
2010	43	55.0	38.2	2.1	2.0	2.8	100.0	41	86.1	11.8	2.1	100.0
2011	39	54.8	33.2	4.1	5.4	2.6	100.0	31	89.8	2.6	7.6	100.0
2012	63	49.7	35.4	4.7	5.3	5.0	100.0	54	90.2	4.3	5.5	100.0
2013	89	47.9	38.9	2.0	5.4	5.8	100.0	79	86.7	10.0	3.3	100.0
2014	85	49.1	35.8	3.5	5.8	5.9	100.0	71	85.4	10.5	4.1	100.0
2015	88	45.3	40.6	3.4	4.7	6.0	100.0	76	88.6	7.9	3.5	100.0
2016	66	49.2	35.1	3.5	6.1	6.1	100.0	59	88.2	7.4	4.4	100.0
2017	34	44.6	37.8	5.8	4.3	7.5	100.0	28	83.5	14.7	1.8	100.0
2018	37	36.5	46.4	3.1	8.2	5.8	100.0	30	85.5	10.0	4.5	100.0
2019	39	44.4	37.7	2.7	7.6	7.6	100.0	34	83.1	12.0	4.9	100.0

（出所）ジェットロ「アジア・オセアニア進出日系企業実態調査」（各年度版）。

（注）対象は製造業企業のみ。

表5-5 在韓日系企業の売上高輸出比率と輸出先構成比

(%)

年	n	売上高 輸出比率	n	輸出先構成比							
				日本	ASEAN	中国	インド	米国	欧州	その他	合計
2010	79	19.3	51	35.3	12.9	28.1	2.2	3.8	1.4	16.3	100.0
2011	79	18.8	44	35.4	12.5	17.9	1.4	8.8	5.9	18.2	100.0
2012	146	18.6	81	37.7	11.8	20.7	1.4	7.0	4.5	16.9	100.0
2013	198	17.1	118	38.5	10.0	22.9	1.2	6.2	4.7	16.6	100.0
2014	209	18.7	123	36.1	11.7	23.3	1.2	6.2	4.8	16.7	100.0
2015	188	23.2	126	36.3	9.9	26.8	0.7	6.2	5.2	14.9	100.0
2016	165	23.6	111	29.8	12.8	25.6	1.6	8.0	5.1	17.3	100.0
2017	107	23.1	68	38.0	12.5	22.9	0.7	8.2	7.5	10.2	100.0
2018	125	24.8	81	34.8	16.3	22.6	1.3	6.9	7.2	10.9	100.0
2019	122	26.5	81	35.6	15.8	21.2	2.0	6.5	8.4	10.5	100.0

(出所) ジェトロ「アジア・オセアニア進出日系企業実態調査」(各年度版)。

地域平均は36.5%), 在韓日系企業の販売先は韓国国内が中心となっている(表5-5)(ジェトロ 各年)。これは、日本企業の韓国進出の最大の目的が韓国市場へのアクセス確保であることと符合する。さらに、前述のように在韓日系企業が他の在韓日系企業からの調達が限定的であることを考えると、主な販売先は韓国企業、一般消費者となる。日本企業の対韓直接投資が水平的海外直接投資主体であり、韓国企業のサプライチェーンに入り込んでいるともいえる。

時系列的にみると、売上高輸出比率は上昇傾向にある。輸出先は日本、中国、ASEANの順であるが、2016年以降、中国の構成比が低下し、ASEANの構成比が上昇している。このことは、韓国企業の海外生産拡大に伴って在韓日系企業の販売先が韓国国内企業から在外韓国系企業にシフトしていることや、韓国企業の生産コスト削減目的の海外生産拠点が中国からASEANにシフトしていることを反映したものと解釈できる。

(3) 在韓日系企業の業績と事業の課題

前述のジェトロのアンケート調査結果によると、2019年度の営業利益見通しについて在韓日系企業の79.1%が「黒字」と回答しており、対象の国・地域の中で3番目に高かった(ジェトロ 各年)。在韓日系企業の黒字比率は2019年度に限らず従来からほぼ毎年70～80%台で推移しており、在台湾日系企業などとともに、黒字比率は常に上位にランクしている。在韓日系企業はそれだけ安定的に

ビジネスを行っているといえる。ただし、在韓日系企業の黒字比率の高さが売上高営業利益率の高さを意味するものではない。

また、2020年度の営業利益見通しについて、「改善」と回答した企業の割合から「悪化」と回答した企業の割合を控除したDI値は1.5ポイントで、対象国・地域の中で最も低かった。韓国の景況感の悪化や最近の日韓関係が影響したようである。

他方、前述のKOTRAのアンケート調査結果をみると、在韓日系企業の経営環境の評価は「物流環境」、「立地環境」などが比較的高い半面で、「労務環境」が低い（表5-6）（大韓貿易投資振興公社（KOTRA）2019）。日系企業の項目別満足度の傾向は他の国籍企業と同様であるが、特に「労務環境」の満足度の低さが目立ち、総合指標である「経営環境全般」でも他の国籍企業に比べ一段低くなっている。

在韓日系企業の満足度が最も低い「労務環境」について、具体的な隘路事項を尋ねた設問をみると、日系企業では特に「高い賃金水準」が挙げられている⁷⁾。在韓日系企業の間では韓国の賃金水準が日本に比べてもはや安価ではないという認識が定着している。さらに、文在寅政権発足後、最低賃金が2017年の時間額

表5-6 韓国の経営環境への満足度

	親会社の国籍別					合 計 (n=345)
	日本 (n=124)	アジア (n=74)	欧州 (n=88)	北米 (n=37)	その他 (n=22)	
規制環境	3.21	3.24	3.25	3.20	3.24	3.23
労務環境	2.91	3.08	3.01	2.97	3.01	2.98
行政環境	3.12	3.18	3.22	3.26	3.19	3.18
税務環境	3.12	3.22	3.24	3.30	3.05	3.19
金融環境	3.28	3.31	3.39	3.33	3.00	3.30
立地環境	3.40	3.58	3.49	3.34	3.41	3.46
研究環境・革新環境	3.13	3.37	3.35	3.08	3.05	3.23
物流環境	3.41	3.52	3.60	3.34	3.16	3.45
知的財産権保護環境	3.23	3.39	3.32	3.36	3.06	3.28
経営環境全般	3.18	3.25	3.23	3.32	3.18	3.22

（出所）大韓貿易投資振興公社（KOTRA）「2019 外国人投資企業経営環境隘路調査」。

（注）設問は各項目に対する全般的な満足度を尋ねるもので、5点評価（1点＝非常に不満、2点＝不満、3点＝普通、4点＝満足、5点＝非常に満足）の平均点。

7) 回答は選択肢の中から隘路事項を最大2項目まで選択する方式を取っており、回答した在韓日系企業の31.5%が「高い賃金水準」を挙げている。「高い賃金水準」は「地方の人材活用の難しさ」(20.2%)、「人材需給隘路」(18.5%)、「労組関連」(15.3%)、「複雑な賃金体系」(同) など他の項目よりも回答比率が一段と高くなっている。

6470ウォンから2019年に同8350ウォンへ、2年間で29.1%増と大幅に引き上げられたことも影響している。

2 対韓直接投資の類型と主要事例

ここでは、まず、2-1.で日本企業の対韓直接投資の類型化の概念について説明し、2-2.で業種別対韓直接投資実績を点検する。ついで、2-3.～2-7.で日本企業の韓国進出事例を類型別にみる。

2-1. 日本の対韓直接投資の類型の考え方

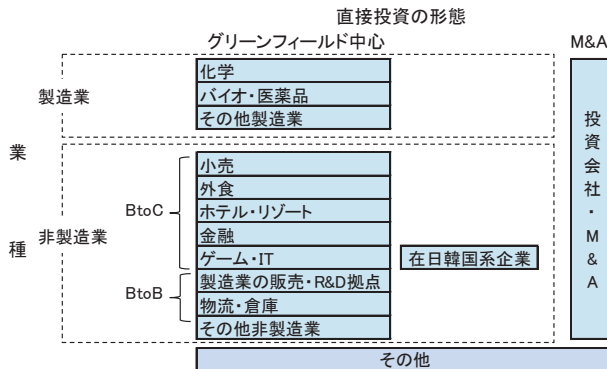
直接投資は目的別に①水平型直接投資、②垂直型直接投資に分類されることが多い。①は直接投資先国の市場へのアクセスを目的とするもので、輸出よりも現地生産の方が輸送コストなどの面でメリットの多い場合に行われる。②は低賃金など直接投資先国の生産コストメリットの享受を狙うものである。①は要素費用にさほど差がない国の間で行われる傾向が強いのに対し、②は要素費用の高い国から低い国に対して行われる。これらに加え、③輸出基地型直接投資（輸送コスト、生産コスト双方の削減を狙い、対象市場国やその近隣国に進出する）、④複合型直接投資（低賃金国で中間部品を生産し、対象市場国で組み立てる）といったパターンもある。さらに、企業の保有技術獲得目的のM&A（企業の合併・買収）などのように、これらのタイプに分類できない直接投資も少なくない。以上は製造業を念頭に置いた類型であるが、鉱業やサービス産業といった非製造業での直接投資の場合には、製造業の直接投資類型はあてはめにくい。

他方、韓国の先行文献は、一般的な直接投資の目的別分類を念頭に置きつつも、実際の進出事例に基づいて、さらに細かな類型化を行っている。イウグァン・ソンイルソン（2012）は、（1）韓国大企業との協力関係強化のための進出（①韓国大企業との先端製品開発などを狙った素材・部品企業の進出、②先端装置開発のためのR&D（研究開発）機能の韓国進出、③韓国大企業との生産における戦略的提携）、（2）韓国での独自生産拠点構築（①大企業による大型生産拠点構築、②中堅・中小企業の独資進出）、（3）韓国の内需市場を狙った進出（①M&Aによる進出、②独資進出）

に類型化している。該当する事例を紹介しているが、事例数は(1)が圧倒的に多い。サゴンモク・チェジョイル(2017)は事例分析を通じ、(1) 韓国のセットメーカー向け需要拡大対応、(2) FTA(自由貿易協定)活用・物流施設活用などの生産拠点構築目的、(3) R&D拠点型投資、(4) 電力コスト・投資インセンティブ活用目的の進出、(5) 韓国内需獲得を目的にした外食産業などサービス産業の進出、の5つに類型化している。2つの先行文献の類型化パターンはやや異なるものの、製造業については、韓国のセットメーカー向けの供給拠点の構築、韓国のセットメーカー向けのR&D拠点の構築、FTAや投資インセンティブなどを活用した生産拠点の構築といった点がほぼ共通した視点である。他方、非製造業についてはいずれもそれほど類型化していない。

しかしながら、投資目的別でみると製造業では韓国企業向け生産拠点構築、非製造業は韓国内需向け拠点構築に多くの事例が集中することになるため、類型化の意義はさほど大きくない。そこで本稿では投資目的別ではなく、韓国進出事例数が多い業種を中心に、業種別を軸に類型化する。ただし、技術・顧客基盤獲得などを目的とした韓国企業買収・出資を業種横断的に「投資会社・M&A」として類型化するなど、投資形態別の視点も加えている。直接投資事例によっては「化学」かつ「投資会社・M&A」といったように2つの類型に該当しうる事例もあるが、本稿では説明しやすさを念頭に、ある程度恣意的に各事例を特定の1つの類型に分類する(図5-2)。

図5-2 日本企業の対韓直接投資の類型



(出所)筆者作成。

日本企業の韓国進出事例は、5回目の対韓直接投資ブームが本格化した2011年1月から直近の2019年12月までに各社（日本本社を基本とする）がプレスリリースした事例（筆者が把握できたものに限る。一部はリンク切れ）を対象とする（別表）。また、本稿で取り上げる事例は、第三国経由の直接投資、日本本社からの追加出資のないかたちでの在韓日系企業の設備増強・企業買収、フランチャイズ形態での進出など、日本からの直接投資を伴わない事例も広範囲に対象に含める。さらに、支店・支社は対象に含めるものの、連絡事務所は対象外とする。なお、企業名は当該企業の発表当時のものとする。

2-2. 業種別直接投資額の推移

日本企業の韓国進出事例をみる前に、2000年以降の業種別直接投資額の推移をみることにする（表5-7）。

日本の対韓直接投資全体に占める製造業の比率は年によって変動が大きいものの、5割を軸に推移している。ちなみに、期間累計で製造業比率を計算すると、2000～19年で53.7%、うち、2010～19年では47.8%となる。このように、日本の対韓直接投資は製造業と非製造業が拮抗している。

ついで、製造業、サービス業の業種別内訳をみると、いずれも変化がある。

製造業では、電気・電子の直接投資が2004～12年頃を中心に多かった。その大きな理由が韓国の液晶ディスプレイ生産拡大に伴う液晶関連の投資拡大で、特に2000年代半ばに顕著であった。他方、2000年代は低調だった化学工業の対韓直接投資は2010年代前半から半ばにかけて活発化した。ちなみに、細分類の業種区分でみると「基礎化学物質製造業」の直接投資が活発で、2010年代に入って韓国エレクトロニクス・メーカー向けの製造・販売を狙った日本の化学メーカーの素材関連の直接投資が盛り上がったことを反映している。さらに、年によって非金属鉱物製品の直接投資が多くなっている。細分類でみるとその主体は「ガラスおよびガラス製品製造業」である。これはフラットパネルディスプレイ用ガラス関連の直接投資を反映したものである。

サービス業では、2008年頃から2010年代半ばにかけて金融・保険の直接投資が活発になった。韓国の貯蓄銀行（相互貯蓄銀行法に基づいて設立された金融機関で、個人・自営業者・中小企業などを主な顧客とする）、貸付金融（消費者金融）を買収

表5-7 業種別対韓直接投資の動向(実行ベース)①

(単位: 100万ドル, %)

年	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
農・畜・水産・鉱業	3	2	8	2	0	2	0	0	0	0
農・畜・林業	3	2	8	0	0	0	0	0	0	0
漁業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
鉱業	0	0	0	1	0	2	0	0	0	0
製造業	595	379	370	289	1,540	468	1,291	548	654	600
食品	73	1	8	2	2	5	8	3	0	25
繊維・織物・衣類	1	0	1	4	1	5	0	3	14	0
製紙・木材	0	0	0	0	5	1	10	0	0	0
化学工業	115	61	60	98	145	124	90	72	69	93
医薬	2	2	1	0	7	1	5	0	0	0
非金属鉱物製品	195	144	9	11	5	97	122	39	246	93
金属・金属加工製品	6	3	6	7	28	3	170	22	18	33
機械装備・医療精密	21	20	23	43	37	63	91	64	97	33
電気・電子	141	131	144	76	1,183	107	757	269	157	306
輸送用機械	38	11	100	46	115	54	32	75	52	16
その他製造業	3	6	17	1	12	7	6	0	0	2
サービス業	514	234	86	170	261	1,182	324	259	662	169
卸売・小売	98	76	44	128	77	71	84	41	56	37
宿泊・飲食業	3	8	3	3	3	4	2	16	3	1
運送・倉庫	3	4	2	2	12	19	16	11	8	8
情報通信	299	50	7	10	47	959	90	51	222	34
金融・保険	94	75	22	17	85	77	81	92	301	49
不動産	0	2	0	3	0	15	13	13	33	1
事業支援・賃貸	1	3	1	3	2	3	9	5	2	5
研究開発・専門・科学技術	14	6	3	2	29	32	22	29	7	21
余暇・スポーツ・娯楽	0	0	2	0	0	2	4	1	0	5
公共・その他サービス	2	9	3	1	5	1	4	1	30	8
電気ガス・水道・環境浄化・建設	1	1	2	1	3	1	5	12	17	9
電気・ガス	0	0	0	0	0	0	1	1	2	8
水道・下水・環境浄化	0	1	0	0	1	0	1	1	13	0
総合建設	1	0	2	0	1	1	3	7	2	0
専門職別工事	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0
合計	1,114	616	466	461	1,804	1,654	1,620	819	1,332	778
製造業比率(製造業/合計)	53.5	61.5	79.3	62.6	85.4	28.3	79.7	66.9	49.1	77.2

(出所)産業通商資源部データベース(2020年1月6日アクセス)。

(注)(1) 分類は韓国標準産業分類(KSIC)大・中分類ベース。

(2) 本統計は、過去に遡及して値が修正されることがある点に留意が必要。

表5-7 業種別対韓直接投資の動向(実行ベース)②

(単位: 100万ドル, %)

年	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
農・畜・水産・鉱業	0	0	0	0	0	3	1	0	1	1
農・畜・林業	0	0	0	0	0	3	1	0	0	1
漁業	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
鉱業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
製造業	761	634	1,672	1,460	1,168	516	427	801	520	306
食品	2	23	2	1	0	10	8	1	9	0
繊維・織物・衣類	0	1	2	7	29	0	31	30	0	6
製紙・木材	0	0	1	3	0	0	1	11	0	1
化学工業	205	137	772	514	342	121	96	211	146	107
医薬	0	4	35	28	4	45	17	0	14	0
非金属鉱物製品	165	82	52	459	285	0	0	0	72	3
金属・金属加工製品	4	36	108	10	19	7	4	321	12	26
機械装備・医療精密	54	81	220	86	138	145	37	33	97	102
電気・電子	321	225	422	167	261	165	171	120	125	36
輸送用機械	5	39	38	165	79	11	62	21	5	8
その他製造業	4	5	21	20	10	11	0	52	41	18
サービス業	670	812	2,165	1,425	1,094	706	374	466	505	706
卸売・小売	117	256	243	82	63	73	183	74	82	111
宿泊・飲食業	5	7	93	184	25	126	15	56	82	15
運送・倉庫	5	14	11	12	12	12	8	18	10	4
情報通信	195	259	783	174	286	24	57	133	159	76
金融・保険	206	178	798	238	321	191	74	110	111	491
不動産	1	5	19	8	18	3	10	43	7	2
事業支援・賃貸	0	2	12	22	9	0	10	8	1	3
研究開発・専門・科学技術	132	77	200	672	358	276	12	23	52	3
余暇・スポーツ・娯楽	0	0	1	4	2	0	4	0	0	0
公共・その他サービス	8	14	5	29	0	1	0	1	1	1
電気ガス・水道・環境浄化・建設	4	22	9	4	7	2	11	9	8	15
電気・ガス	3	19	0	2	7	1	0	9	8	14
水道・下水・環境浄化	0	0	8	0	0	0	9	0	0	0
総合建設	0	3	1	0	0	0	0	0	0	0
専門職別工事	0	0	0	2	0	0	1	0	0	0
合計	1,434	1,468	3,846	2,889	2,269	1,226	813	1,277	1,035	1,028
製造業比率(製造業/合計)	53.0	43.2	43.5	50.5	51.5	42.1	52.5	62.7	50.3	29.8

(出所)産業通商資源部データベース(2020年1月6日アクセス)。

(注)(1) 分類は韓国標準産業分類(KSIC)大・中分類ベース。

(2) 本統計は、過去に遡及して値が修正されることがある点に留意が必要。

する日本企業の動きがあったことを反映したものである。また、年によっては、まとまった規模の情報通信への直接投資があった。さらに、卸売・小売の直接投資も引き続いたが、その細分類区分の業種はさまざまであった。なお、2012～15年にかけて、研究開発・専門・科学技術の直接投資が比較的活発だったが、細分類区分では「会社本部および経営コンサルティングサービス業」が多かった。

2-3. 製造業

(1) 化学

製造業の中で日本企業の韓国進出事例が特に顕著なのが化学である。これは、主要顧客のエレクトロニクス産業で日本企業が伸び悩んだ半面で韓国企業が躍進したことを受けて、顧客の近くで生産する動きが活発化したことによるものである。近年は特に、有機ELを中心としたディスプレイ、半導体、リチウムイオン二次電池の関連企業の韓国進出が相次いだ。

ディスプレイでは、2000年代半ばに韓国の液晶ディスプレイ生産拡大を受け、関連部材企業が韓国で生産拠点を構築する動きが相次いだ。しかし、その後、韓国の液晶ディスプレイ生産は中国企業に押されている。そこで、韓国企業は液晶ディスプレイから有機ELディスプレイへの転換を図りつつある。有機ELディスプレイは、スマートフォンへの搭載拡大などで市場拡大が見込まれており、現在、世界市場で韓国企業が圧倒的な地位を築いている。そのため、出光興産、住友化学といった有機ELディスプレイの関連企業の韓国での現地法人設立や追加投資が相次いでいる（別表①）。

半導体分野では、メモリ半導体を中心にサムスン電子、SKハイニックスの2大半導体企業向けに関連材料を供給する日本企業が進出した（別表②）。これは韓国の半導体生産拡大を受けた動きである。現在もサムスン電子が平沢工場を増設するなど⁸⁾、生産拡大を行っており、今後とも日本企業の追加投資などが期待

8) サムスン電子は今後3年間の投資計画に関する2018年8月8日付けプレスリリースの中で、「半導体は現在のパソコン、スマートフォン中心の需要増加に続き、将来、AI(人工知能)、5G(第5世代移動通信システム)、データセンター、電装部品などの新規需要が大きく増加する見通しで、平沢など国内生産拠点を中心に投資を拡大して行く予定」と発表している。

できよう⁹⁾。

リチウムイオン二次電池では、車載用電池の世界市場の拡大を見越し、LG化学、サムスンSDI、SKイノベーションの韓国企業3社が生産拡大に動いている。それにより2010年代半ばからセパレータなど関連部材企業の韓国進出や韓国での生産設備増強が相次いでいる（別表③。東レについては別途掲載、以下同様）。

以上の分野以外でも日本の化学企業が韓国に生産拠点を構築する動きが続いた（別表④）。顧客の韓国企業の需要取り込みと共に、大規模生産拠点化してコスト削減を図る動きや、中国に近い地の利を生かして中国などアジア向け輸出を狙った進出事例がある。

個別企業でみると、東レが対韓直接投資に特に積極的である（別表⑤）。同社は1969年に韓国ポリエステルを設立、1971年に韓国ナイロンに出資、1972年に第一合繊を設立するなど、早い段階から韓国に現地法人を設立してきた。現在、同社は韓国に東レ尖端素材（2019年3月に東レケミカルを吸収合併。主要事業は繊維、不織布、フィルム、電子材料、PPS樹脂、炭素繊維、水处理膜）、東レバッテリーセパレータフィルム韓国（リチウムイオン電池用セパレータ）、東レBSFコーティング（リチウムイオン電池用セパレータの加工）、STEMCO（電子材料加工）、M&Tエンジニアリング（エアフィルター）、東レインターナショナルコリア（商社）などの子会社、関連会社を有しており、同社がグローバルに展開する事業の多くを韓国でも展開している。同社の有価証券報告書（2019年3月期）によると、連結ベースの有形固定資産全体のうち韓国が21.3%を占めており（ちなみに日本は33.3%、米国は13.2%）、同社にとって韓国は世界の主要拠点の一角を占めている。さらに、同社の韓国拠点は、かつてはサムスン電子など韓国企業向けの生産・販売拠点の色彩が強かったが、近年では不織布や水处理膜などで高い技術力を蓄積しており、中国などアジア向け生産拠点としての役割も担っている。

9) なお、関係部署協同（2019b）など、韓国政府が対日輸入に対する依存度を引き下げる政策を推進していることに対応べく、半導体関連材料などの対韓輸出を韓国国内生産に代替する動きが日本企業の間で出てくることが考えられる。

(2) バイオ・医薬品

韓国の歴代政権はバイオ産業の育成を産業政策の一環として掲げてきた。最近では韓国政府が2019年6月に発表した「製造業ルネサンス・ビジョンおよび戦略」の中で、「3大コア新産業」として「バイオ」を「未来型自動車」、「システム半導体」と共に挙げ、重点的に育成する方針であることを明らかにしている（関係部署協同 2019a）。サムスン¹⁰⁾をはじめとした主要財閥グループもバイオ事業の育成に注力している。さらに、2000年前後のバイオ・ベンチャー・ブーム以降、韓国では数多くのバイオ企業が誕生している。特に、バイオシミラー（バイオ後続品）ではセルトリオンやサムスンバイオエピス、バイオ医薬品受託生産ではサムスンバイオリジクスなどが世界的な企業に成長している。こうした実力のある韓国のバイオ・医薬品企業のR&D機能を活用して自社の経営資源を補完する目的で、日本のバイオ・医薬品企業が韓国に進出している（別表⑥）。例えば、明治グループの薬品会社であるMeiji Seikaファルマは、韓国・東亞製薬との戦略的提携・合弁会社設立の狙いについて、両社が持つバイオ医薬品技術を共有し、相互の強みを活用して競争力を高めることにあるとしている（同社2011年9月29日付けプレスリリース）。

なお、日本企業の進出時期は2010年代前半に集中しており、近年は事例が見当たらない。しかしながら、韓国のバイオ産業は着実に成長しており、また、日本企業が韓国企業と業務提携する事例が続いていることから、今後、日本企業の韓国バイオ企業への出資が活発化する可能性は十分にある¹¹⁾。

(3) その他製造業

化学、バイオ・医薬品以外の分野では、自動車部品分野で日本企業が韓国に進出している（別表⑦）。分野はターボチャージャー、自動車用ニードル軸受けな

10) サムスン電子は、サムスングループの「4大未来成長事業」として、AI、5G、バイオ、半導体中心の電装部品を挙げ、集中的に育成する計画とした上で、バイオについて「サムスンはバイオシミラー、医薬品受託生産などに集中投資し、バイオ分野を『第2の半導体』事業として育成する。バイオ事業は長期間、大規模投資が必要であるが、高齢化と慢性・難治疾患増加など社会的ニーズの解消に寄与できる分野」と述べている（同社2018年8月8日付けプレスリリース）。

11) E機関は「技術力のある韓国のバイオ企業に出資する日本企業が今後、増える可能性がある」との見方を示した。

どさまざまである。現代・起亜自動車のみならず、相対的に生産規模の小さい外資系メーカー向け供給を狙った事例もある。

ただし、自動車部品企業の韓国進出は特に活発だったわけではない。現代・起亜自動車の場合にはすでに韓国の部品メーカーとの系列取引関係が構築されており、また、韓国の自動車生産台数が2011年の466万台をピークに漸減傾向となっており（2019年は395万台）、韓国の自動車部品市場への新規参入が必ずしも容易ではないからである。なお、全般的にみて近年の韓国の自動車企業の業績は芳しくない。そのため、業績不振に見舞われている在韓日系企業もあるものと察せられる。

その他にも、装置、素材をはじめとしたさまざまな製造分野で韓国進出事例がある（別表⑧）。これらの多くが韓国企業向け販売機会の獲得、韓国の消費市場の獲得を狙ったものである。例えば、半導体装置関連ではアドバンテスト（同社2012年2月29日付けプレスリリース）、堀場エステック（同社2017年5月19日付けプレスリリース）が韓国で新拠点を構築した。両社とも、韓国が半導体の世界的な生産国であり、半導体生産の拡大が見込まれることを、新拠点構築の理由として挙げている。

素材系では、韓国企業の経営資源を活用すべく合弁会社を設立し、韓国からアジアに製品輸出する事例もある。例えば、神戸製鋼所はアジア市場向けアルミ材の母材供給能力確保のため、米国社・ノベリスの韓国現地法人と合弁会社を設立している（同社2017年5月10日付けプレスリリース）。

2-4. 非製造業

(1) 小売

コンビニエンス業界では、韓国のコンビニエンス黎明期の1990年に韓国に進出したミニストップが2019年8月時点で韓国国内に2566店と、日本国内（1998店）を上回る規模の店舗展開をしている。衣服、雑貨などのチェーンストア分野では2000年代前半に有力企業が相次いで韓国に進出した。具体的には、2001年に大創産業（DAISO）、2002年にエービーシー・マート（ABC-MART）¹²⁾、

12) 2002年にABC-MART KOREA,INC.を設立（出資比率51%）した後、2011年に完全子会社化している。

2004年にファーストリテイリング（ユニクロ）、良品計画（無印良品）がそれぞれ韓国に進出、現在では韓国全土に店舗網を有する代表的な日系チェーンストアに成長している。ちなみに韓国での店舗数は各社の発表によると、ABC-MARTが258店舗（2019年9月末）、ユニクロが186店舗（2019年12月末）、無印良品が34店舗（2019年2月末）となっている¹³⁾。これらはいずれも韓国資本の有力なコンペティタがない段階で進出し、一定の成功を収めた事例である。

小売分野ではその後も韓国に進出する事例が続いている（別表⑨）。ただし、特定ブランドでの小売店展開のケースが多いこともあり、前述の事例のように韓国進出後に販売拠点数を急速に増やした企業は見当たらない。ちなみに、ジーユー（GU）はユニクロと同様、ファーストリテイリング（出資比率51%）とロッテショッピング（同49%）の合併会社のエフアールエル・コリアが店舗運営を行っているが、2019年12月末現在、ソウル市2店舗と京畿道1店舗の合計3店舗にとどまっている。

（2）外食

日本から韓国への外食チェーンの進出は、古くは1989年に韓国に合弁会社を設立し、現在、「木曾屋」など4ブランドを展開している濱作や、2001年にアワーホームと技術提携し「とんかつ新宿さばてん」を展開しているグリーンハウスフーズといった事例もあるが、日本の外食企業の韓国進出が目立つようになったのは2008年ごろからで、特に2011～13年ごろに進出時期が集中した（別表⑩）。所得水準が向上したこと、もともと日本食に馴染みがあること、韓国の消費者の健康志向が根強いこと、訪日韓国人観光客が増加して本物の日本食を志向する人が増えたこと、といった要素が日本の外食チェーンを受け入れる素地になった。韓国進出の理由として、例えば、モスフードサービスは健康志向の高まりとともに、訪日韓国人観光客増加の結果、韓国の消費者の間で「モスバーガー」の認知度が高まったことを挙げている（同社2011年10月27日付けプレスリリース）。また、「丸亀製麺」を展開するトリドールは、健康志向などとともに、競合日系企業が

13) DAISOについては、週刊経済誌『マネー S』（第588号、2019年4月16～22日）が「DAISOの（韓国国内）店舗数は2018年末現在で1300店舗増」と報じている。

進出しておらず、事業の差別化が可能と判断したことを挙げている（同社2012年7月31日付けプレスリリース）。

ただし、韓国での店舗数が30店¹⁴⁾を超えるような本格的な外食チェーンに発展した事例はあまりない。店舗数が1桁にとどまるなど韓国事業が伸び悩んでいることが多く、力の源カンパニー（「一風堂」）をはじめ、韓国から撤退した事例も少なくない¹⁵⁾。その大きな理由として、一般消費者の日本食志向が根強い一方で、韓国人の経営する日本食レストランが急増し、競争が激化していることが挙げられる。日系企業のチェーンは価格競争では不利であり、韓国人経営の店舗との差別化も必ずしも容易でない¹⁶⁾。さらに、韓国企業と合弁会社を設立したり、韓国企業にライセンス権を与えてフランチャイズ展開する場合、優秀なパートナー企業の確保やパートナー企業との良好な関係の維持もまた必ずしも容易でない¹⁷⁾。

とはいえ、韓国の外食業の事業環境は変化しつつあり、韓国資本の外食企業との差別化の視点では悲観論一辺倒である必要はないかもしれない。最近の変化の1つが、単身世帯増加などにより、従来根強かった「ひとりごはん」への抵抗が薄らぎつつあることである。日本では「ひとりごはん」文化が古くから根付いており、今後の韓国進出時には比較優位を発揮できる素地がある。

14) 「30店」はモスフードサービス（2011年10月27日付けプレスリリース）やグリッパ（2016年9月29日付けプレスリリース）が韓国進出時に短中期の店舗数目標として掲げた水準である。ちなみに、両社いずれも当初の目標には未達である。

15) 外食分野の在韓日系企業の撤退を巡って、D行は「韓国からの撤退事例として、外食チェーンの撤退をよく耳にする」、E機関は「進出当初は店舗数を1店舗とし、ビジネスがうまくいかない場合に撤退しやすくなる場合が多い」とコメントした。

16) これに関連し、A行は差別化に成功した事例として壹番屋を挙げ、「CoCo壹番屋が韓国で定着したのは、もともと韓国にカレー文化がなかったため」と指摘した。ちなみに、壹番屋は2007年9月に韓国現地法人の韓国カレーハウスを設立、2008年3月に韓国1号店を開店している（同社ウェブサイトの「沿革」による）。また、同社が2019年10月に発表した「2020年2月期 第2四半期 決算説明会用補足資料」によると、2019年8月末における韓国の店舗数は39店で、韓国に進出した日本の外食チェーンとして店舗数はかなり多い。

17) A行は「韓国側パートナー企業との関係の難しさが事業の障害になっているケースがある」、B行は「一般的にいうと、韓国企業側は日本の外食チェーンと組んで儲かった経験がないため、日本企業との提携に積極的でない。そのため、パートナー企業探しは苦勞する」とコメントした。

(3) ホテル・リゾート

2014～18年ごろを中心に日本のホテルチェーンの韓国進出が相次いだ（別表⑪）。訪韓外客数は2006年616万人から2016年に1724万人と、10年間で2.8倍に急増し、2010年代半ば時点ではホテル不足が深刻化していた。また、韓国のホテル業界は従来、設備が非常に充実した高価格帯のホテルと、設備が不十分で価格帯の低いホテルとに二極化していた。そのため、増加した外国人観光客の受け皿となるような設備がしっかりしつつも比較的低廉な価格帯の料金で利用できるホテルはあまりなかった。日本から進出したホテルチェーンのいくつかは、こうした市場をターゲットに進出した。さらに、急増していた訪日韓国人観光客を念頭に、韓国でホテルを運営し、知名度を高めることで、訪日韓国人観光客の利用を促進する狙いもあった。ちなみに、一足早く2008年に韓国に進出した東横インは蔚山市、大田市、仁川市富平区といった一般的な観光地でない地域でも韓国人ビジネスマンをターゲットに日本式のビジネスホテルのコンセプトを提供し、店舗数を増やしたが、同ホテルは例外的存在である。

韓国進出に当たっては、既存のホテルをリノベーションして進出、フランチャイズ契約で進出、といったかたちで投資金額を抑えることが多い。

現在、ホテルチェーンの韓国進出は一段落している。在韓米軍へのTHAAD（終末高高度防衛ミサイル）配置問題を契機にした中韓関係悪化に伴い訪韓中国人観光客数が減少し、訪韓日本人観光客数が伸び悩んでいることが影響している。今後、再び韓国進出の事例が出てくるかどうかは訪韓外客数の伸び次第である。

(4) 金融

金融では貯蓄銀行、貸付金融でSBIホールディングス、Jトラストが韓国の金融機関を買収し、韓国市場に参入している（別表⑫）。Jトラストは、韓国の上限金利が高いこと、過払い問題がないこと、韓国の法人税率が日本に比べ低いことを韓国進出の理由として挙げている（同社2011年3月10日付けプレスリリース）。SBIホールディングスは経営不振に陥った貯蓄銀行を再建することで収益を獲得することを狙った（『週刊ダイヤモンド』2019年10月5日号）。

両社にとって韓国市場は、日本国内で蓄積した事業ノウハウの投入で収益獲得が期待できる新たな市場であった。例えば、アジア事業拡大を戦略目標として掲

げているJトラストはアジアでの初の進出先が韓国であったが、同社はアニュアルレポート（2019年3月期）で、韓国金融市場の構造が日本市場と類似しているため、日本での経験を生かして総合金融事業を展開できたことが韓国事業の成功のカギであったと言及している。実際、同社にとって韓国・モンゴル金融事業が全社の営業収益（一般企業の売上高に相当）の52.9%（2018年度）¹⁸⁾を占めるなど、韓国事業が全社の経営の大きな柱となっている。

貯蓄銀行、貸付金融の両業界では、その他にも以前から韓国市場に参入して、実績を上げている日系金融機関もあり、韓国市場で一定の存在感を示している¹⁹⁾。ただし、韓国市場への参入は2010年代前半までに一巡し、2010年代後半は新たな動きは見られない。さらに、貸付金融については、韓国金融当局が貸付金利の上限を大幅に引き下げたため、市場規模が縮小している。そのために、新規貸し付けを中止した日系金融機関も出ているもようで、日系企業各社は岐路に立たされている。

(5) ゲーム・IT

ゲーム・IT業界ではさまざまなタイプの日本企業が韓国に進出している。その中でも、技術力のある韓国企業に出資、または韓国企業を買収し、自社の技術力を補完し、新たな事業展開を行う事例が多い（別表⑬）²⁰⁾。また、韓国のゲーム・IT市場開拓などのために韓国に拠点を構築する事例もある。ただし、特にオンラインゲーム分野では韓国企業の競争力が強いと、一部の日本企業は韓国市場

18) Jトラストのアニュアルレポート（2019年3月期）によると、同期の連結営業収益は749億円、セグメント別には韓国・モンゴル金融事業が最も多い396億円、ついで、東南アジア金融事業130億円、日本金融事業107億円の順となっている。また、連結営業利益は東南アジア金融事業と投資事業などの大幅な赤字が足を引っ張った結果、326億円の営業損失となったが、韓国・モンゴル金融事業は48億円の営業利益を計上し、日本金融事業（営業利益42億円）と並び、同社の業績を下支えた。

19) 「聯合ニュース」(2019年7月29日)は「金融監督院の資料によると2018年末現在、日系貯蓄銀行、貸付金融機関の韓国国内での与信規模は17兆4102億ウォンだった。これは貯蓄銀行と貸付金融機関の与信額合計の76兆5468億ウォンの22.7%に当たる」と報じている。さらに、同記事は、同じ資料に基づき、日系貯蓄銀行数は4社、業界シェアは18.1%（日系のSBI貯蓄銀行が業界シェア1位）、日系貸付金融機関数は19社（日系の三和貸付が業界シェア1位）、業界シェアは38.5%と紹介している。

20) E機関は「IT分野では韓国が日本より進んでいる分野が多い。こうした分野の韓国企業に出資する日本企業の実例がみられる」と言及した。

開拓が不調に終わり撤退している。

個別企業ではトランスコスモスが韓国事業を段階的に拡大している。同社は2001年にコンタクトセンター事業で韓国に進出、韓国企業買収や優秀な韓国人IT人材確保で成長した。その結果、コンタクトセンター、チャットサービス、フィールドサービス、ダイレクトメール、ダイレクトセールス、インターネットプロモーションサービスなどの専門 BPO(Business Process Outsourcing) サービスを韓国市場に提供する大手ITアウトソーシング企業となった。同社の韓国事業は海外売上高全体の半分弱の45.8% (2019年3月期) を占め、圧倒的な存在感を示している。

(6) 製造業企業の販売・R&D拠点

1社当たりの直接投資額は小さいものの、日本の多くの製造業企業が韓国で販売・アフターサービス拠点を構築している (別表⑭)。韓国向け製品輸出がある程度まとまった規模になると、それまでの代理店経由などの販売方式から転換して、顧客の韓国企業との関係を深めるべく、韓国に自社拠点を設置して、販売・アフターサービス活動を強化するわけである。韓国での販売がさらに拡大すれば、生産拠点や開発拠点を韓国に構築することになりうる。

さらに、企業数は多くはないものの、韓国にR&D拠点を設置する日本企業もある (別表⑮)。特に、有機ELディスプレイ、メモリー半導体のように韓国企業が世界をリードし、韓国が世界的な生産拠点になっている分野で、顧客の韓国企業と共同でR&D活動を行う必要性から韓国にR&D拠点を設置している。例えば、アルバックは、顧客の韓国企業の開発スピードの速さ、韓国の装置メーカーとの競争激化を受け、顧客との関係強化のため日本国内と同レベルのR&D拠点を韓国に設けた (同社2011年6月20日付けプレスリリース)。保土谷化学は、有機ELディスプレイ分野で世界の最先端を進む顧客の韓国企業と常時、直接アクセスが可能な体制の構築が不可欠と判断、韓国にR&D拠点を設けた (同社2011年8月11日付けプレスリリース)。

(7) 物流・倉庫

世界第5位 (2018年、速報値) のコンテナ取扱量を誇る釜山港に日本の多くの

物流・倉庫企業が進出している(別表⑯)。韓国政府も同地域に経済自由区域(FEZ)、自由貿易地域(FTZ)を指定し、安い賃貸料、租税減免などのインセンティブを提供し、日本企業を誘致してきた。

日本の物流・倉庫企業は、コンテナの積み替えを行うハブ機能が充実してきたことや各種優遇措置が取られていることを評価している。例えば、センコーは、アジアの経済発展で釜山港・釜山新港の物流量増加が予想されること、自由貿易地域に指定されていることで税制優遇や安価な土地賃貸料などの恩恵が受けられることを評価し、釜山新港の隣接地に物流センターを建設した(同社2013年7月11日付けプレスリリース)。日通は、日本の日本海側の主要港と世界とを結ぶハブ拠点として釜山港の物流ニーズが高まると判断し、釜山の自由貿易地域に自社倉庫を建設した(同社2015年6月4日付けプレスリリース)。

また、冷凍・冷蔵品、化学品といった新しい分野で物流拠点を整備する動きがあったのも特徴である。例えば、セイノーホールディングスは、食品、医薬品分野など新たな顧客のニーズに対応するため、釜山新港に冷蔵・冷凍倉庫を建設した(同社2015年4月23日付けプレスリリース)。

なお、物流・倉庫分野の韓国進出は2010年代半ばで一巡し、近年の新たな進出事例は限定的である。

(8) その他非製造業

その他にも幅広い非製造業分野で日本企業が韓国に進出している(別表⑰)。

BtoB(法人向けビジネス)分野では人材紹介業、電力、CRO(医薬品開発業務受託機関)などで日本企業が韓国に進出している。このうち、人材紹介業を巡っては、韓国では大卒・ホワイトカラーの若年層の就業問題が深刻化している一方で、日本は若年層の就業は良好で企業が人材を十分に確保しにくい状況にある。そのため、優秀な若手韓国人人材の日本企業への就業を支援するビジネスのニーズが高まってきた。実際、日本で働く韓国人数は増加傾向にある²¹⁾。人材協力は、第三国での日韓企業協業と共に、両国間でウィンウィン(Win-Win)の構図が描き

21) 厚生労働省「外国人雇用状況の届け出状況について」によると、日本で働く韓国人数は2008年10月末の2万661人(うち、専門的・技術的分野の在留資格8228人)から2018年10月末には6万2516人(同2万7893人)と大幅に増加している。

やすい分野である。

他方、BtoC(消費者向けビジネス)分野では、日本語・日本就業支援教育、ブライダル、賃貸住宅などの市場に日本企業が進出している。このうち、日本語・日本就業支援教育分野の進出は人材紹介業と類似の狙いである。

2-5. 在日韓国系企業

在日韓国系企業の中ではネクソン、LINEの2社が対韓直接投資を積極的に行っている(別表⑱)。

オンラインゲームの開発・配信大手のネクソンは、もともと1994年に韓国ソウル市に設立された旧ネクソン・コーポレーションが母体である。同社は2002年に日本法人ネクソンジャパンを設立、2005年に本社機能を韓国から日本に移転²²⁾、2009年にネクソンに社名変更、2011年に東証一部に上場している。現在、ネクソンが韓国法人ネクソン・コリア(同社は2005年に旧ネクソン・コーポレーションから分離し設立された)に100%出資している。ちなみに、ネクソンの株式の47.6%を、持株会社の役割を担う韓国のエヌエックスシー・コーポレーション(同社の関係会社を含む)が所有している。ネクソンは韓国のモバイルゲーム企業などにたびたび出資を行っている。

他方、LINEは2000年、NHN Corporation(現 NAVER)が東京に設立したハンゲームジャパンが母体となっている。2003年に社名をNHN Japanに変更、2011年にモバイルメッセンジャー・アプリケーション「LINE」をリリース、2013年に社名をLINEに変更した。2016年には東証一部とニューヨーク証券取引所に上場している。韓国企業への出資や韓国での新規法人設立に関しては、2013年にNHN Japan(当時)が「LINE」のグローバル展開のため、韓国・京畿道に同社60%、NHN Corporation(当時)40%の出資比率でLINE PLUSを設立

22) 同社ウェブサイトは日本への本社機能移転の理由について触れていない。他方、韓国メディアではいくつかの見方が紹介されている。例えば、「イーデイリー」(2011年2月14日、電子版)は、韓国市場の規模が小さく、すでに飽和状態だったこと、韓国で16歳未満のオンラインゲームの夜間使用を制限する規制が課せられたことを移転理由として挙げている。「朝鮮ビズ」(2015年2月4日)は、同社が世界市場での業容拡大のためにゲーム大国の日本に拠点を置くべきと考えたこと、日本のゲーム市場が専用機から同社の得意なオンラインに移行しつつあったこと、日本で上場した方が企業価値が高く評価されると予想したことを挙げている。

している（2014年にLINEがNAVERの出資分を買い取り、100%に変更）。また、2016年にスマートフォンアプリケーション運営のSnowに出資している。

2-6. M&A・投資会社

韓国企業が保有する国内外の顧客基盤・技術基盤の獲得により、自社の経営資源を補完する目的などで、幅広い業種で韓国企業を買収する動きがある（別表⑨）。例えば、ミネベアは、モアテックの株式の過半を取得した理由として、今後成長が見込まれる精密小型モーター事業でモアテックが高い競争力を有しており、自社の経営資源補完が可能と判断したことを挙げている（同社2012年3月23日付けプレスリリース）。また、日本電産サンキョーは、冷蔵庫用モーター駆動ユニット・エアコン用モーター事業を営むSCDの株式の過半を取得した理由として、特に、新興国市場で強い韓国系白物家電メーカー向けの販路を有していることを挙げ、SCDの顧客基盤獲得が株式取得の主目的だったことを明らかにしている（同社2012年7月24日付けプレスリリース）。

さらに、ソフトバンクグループ、オリックスをはじめとして、投資会社の色彩が強い投資がみられる（別表⑩）。このうち、ソフトバンクグループは同社の孫会社（韓国子会社のソフトバンクコリアが100%出資）のソフトバンクベンチャーズがベンチャーキャピタルとして多くの韓国企業に投資を行っている。また、これとは別に、ソフトバンクグループは米国子会社を通じ、Eコマースサイト「クーポン」を運営するフォワード・ベンチャーズ（2017年に社名を「クーポン」に変更）に対し、2015年に10億ドル²³⁾、2018年に20億ドル²⁴⁾の大型投資を行っている。

2-7. その他

以上の他に、韓国企業との株式持ち合い（淀川製鋼所、東京製鐵）、韓国現地法

23) 同案件はソフトバンク（当時）が米国経由で行ったものであり、産業通商資源部の直接投資統計では米国からの直接投資として計上されている（クーポンは米国のクーポンLLCの100%子会社で、ソフトバンクは子会社を通じクーポンLLCに出資し、クーポンLLCがクーポンの資本増強を行ったかたちとなっている）。

24) クーパンのウェブサイトによると、ソフトバンク・ビジョン・ファンド（英国）から出資を受け入れている。同案件はソフトバンクグループのプレスリリースには掲載されていない。

人の再編、地域本社の設立といった事例がある（別表⑳）。このうち、韓国現地法人の再編については、堀場製作所、デンソー、UKCテクノソリューション（現レスターキャステック）がいずれも複数の韓国現地法人を統合することで、経営のスピード向上、事業の効率化などを目指している。

3 在韓日系企業の第三国進出

韓国メーカーは全般的に韓国国内より海外での生産能力拡大に積極的である。このことは、韓国企業への販売を目的とする日本企業にとって、韓国国内よりも第三国で販売機会が拡大する可能性があることを意味する。この傾向を受けた1つの動きが在韓日系企業の第三国進出である²⁵⁾。また、在韓日系企業の経営資源が蓄積されたため、第三国進出を在韓日系企業中心で行う事例もみられる。

本節では、在韓日系企業（製造業、非製造業）の第三国進出についてみることにする。これに関する直接投資統計は存在しないため、進出事例を中心にみていく。

3-1. 在韓日系製造業企業の中国進出

在韓日系製造業企業の中国進出は1992年の中韓国交樹立後、徐々にみられるようになってきた。1990年代前半から半ばにかけては、1970年代に設立された在韓日系電子部品メーカーなどが中国に進出した。賃金など韓国の生産コスト上昇を受けて、顧客の韓国企業が韓国から中国、特に、山東省、天津市など環渤海湾地域に生産拠点をシフトしたことなどが契機になった。韓国現地法人が日本本社と共同で山東省青島市に現地法人を設立したホシデン（1992年設立）、韓国現地法人などが天津市に現地法人を設立したローム（1993年設立）、韓国現地法人が100%出資で山東省青島市に現地法人を設立したTDK（1996年設立）、韓国

25) ただし、インタビューでは現在までのところ、この動きは大きな流れにはなっていないとの指摘があった。B行では「第三国進出時には在韓日系企業ではなく、日本本社が直接、第三国現地法人に出資の方が一般的であろう」、C機関では「在韓日系企業の第三国への工場移転については全般的に大きな動きはみられない」とコメントした。

現地法人が100%出資で天津市に現地法人を設立した中川電化産業（1996年設立）などがこうした事例に該当する。

2000年代に入ってから、サムスン電子、現代自動車に代表される韓国の大手セットメーカー・一次部品メーカーが中国の幅広い地域に進出した。投資の目的も輸出向け生産拠点構築から中国の内需向け販売（中国企業向け中間財販売や消費者向けの消費財販売）に徐々に移っていった。この過程で、顧客の韓国大手企業の中国進出に伴い、在韓日系企業が中国各地に展開するようになった。後述するニフココリア（ニフコの韓国現地法人）、東友ファインケム（住友化学の韓国現地法人）や、北京市と山東省煙台市の生産拠点（自動車用ブレーキパッドなどを生産）に出資するセロンオートモーティブ（日清紡ホールディングスの韓国現地法人）などが該当する。

3-2. 在韓日系製造業企業のベトナム進出

2000年代前半から中盤にかけて急増した韓国の対中直接投資は2008年頃から伸び悩むようになった。中国の生産コスト上昇により、韓国企業は輸出向け生産拠点として中国の代替地としてベトナムに注目するようになった。その結果、2010年代に入ってから韓国の対ベトナム直接投資が急増している。特に、サムスン電子がベトナムに大規模なスマートフォン生産拠点を構築したことを契機に、韓国のエレクトロニクス関連企業が相次いでベトナムに進出している。顧客の韓国企業のベトナム進出に伴い、在ベトナム韓国系企業向け販売のためベトナムに拠点を構築する日本企業の動きがみられる。この場合、①日本本社から直接、ベトナムに進出する、②在韓日系企業がベトナムに進出する、といったパターンがありうるが、ここでは②について述べることにする。なお、一部の企業は、中国拠点を閉鎖し、生産拠点を中国からベトナムに移管している。

エレクトロニクス商社のUKCホールディングス（2019年4月にバイテックホールディングスと経営統合し、レスターホールディングスに社名変更）は従来から韓国・京畿道平沢市と中国・広東省東莞市に生産拠点を有していたが、2015年6月に同社韓国現地法人・CUテック100%出資によりベトナム・ハナム省に生産拠点を設けた。これについてUKCホールディングスは、ベトナムにスマートフォン・メーカー、液晶メーカーの進出が相次いでいるため、中国拠点で行ってきた

EMS(電子機器受託製造サービス)事業をベトナムで展開すべく工場建設を決定したと発表している(同社「株主様へのご案内」2015年度第2四半期)。CUテックの主要顧客がサムスン電子、サムスンディスプレイであるため、ベトナム拠点の顧客もこれらのベトナム現地法人を想定したものであろう。そこで、ベトナム拠点への出資は、日本本社ではなく、顧客と密接な関係を築いているCUテックが行った方が望ましいと判断したものと考えられる。

ついで、双葉電子工業の韓国現地法人の起信精機(1988年設立。双葉電子工業の出資比率は60.89%。主要生産品はプレス・モールド金型用部品)は中国・天津市の現地法人を清算し(2015年6月、取締役会決定)、代わって、2015年8月に起信ベトナムをバクニン省に設立した(資本金約70億ウォン、起信精機100%出資)。その後、2016年3月に生産能力拡大のための設備増強を目的に90億ウォン増資することを決定、同年6月に工場を竣工、モールドベースの生産を開始している。起信精機では具体的な顧客名を公表していないものの、顧客の韓国企業の中国からベトナムへの生産拠点移転に対応したようである。

また、前述したホシデンの韓国現地法人の韓国星電(携帯電話用などの電子部品の製造販売)は中国・山東省青島拠点とは別に、2007年に中国・天津市に天津豪熙電電子を設立、2008年にベトナム北部のバクザン省にホシデンベトナムを設立した(いずれもホシデン本社との合併)。その後、2018年に天津豪熙電電子を清算し、生産拠点をベトナム法人に一本化している。韓国星電のウェブサイトによると、ホシデンベトナムの主要生産品目が携帯電話部品、タッチスクリーンパネルであることから、韓国企業(特にサムスン電子)がスマートフォンの生産拠点を中国からベトナムに移管したことに対応した動きと解釈できる。

さらに、住友化学が100%出資する東友ファインケムは、中国に加え、ベトナムにも生産拠点を構築している(表5-8)。これは顧客の韓国のディスプレイメーカーがベトナムでも生産を開始したことで、顧客の進出先の近くで生産すべく、ベトナムに拠点展開したものである。

最後に、ローツェは2017年12月、サービス・メンテナンス強化を目的に同社韓国現地法人・ローツェシステムズ100%出資によりベトナムに新会社を設立したことを発表した。ローツェシステムズはウェア・液晶搬送システムなどを生産し、半導体・液晶メーカーやFA機器メーカーが主要顧客となっていることから、

表5-8 東友ファインケムの海外拠点(2019年3月末)

国名	都市・地域名	生産品	東友ファインケム 出資比率(%)
中国	北京	偏光フィルム	N.A.
	西安	半導体用ケミカル(過酸化水素など)	59.14
	成都	タッチセンサーパネル	88.24
	重慶	液晶用ケミカル	N.A.
	無錫	偏光フィルム, 塗光板, 液晶ポリマー	N.A.
	常州	半導体用ケミカル(過酸化水素など)	70.00
	合肥	液晶用ケミカル	N.A.
	上海	偏光フィルム, ATG接着剤	N.A.
ベトナム	パクニン省	タッチセンサーパネル, 偏光フィルム(大型, 中小型)	60.00

(出所)同社ウェブサイト, 連結監査報告書(2019年7月12日)。

顧客の韓国企業のベトナム生産拡大に伴い、現地にサービス拠点を開設したものと考えられる。ちなみに直近でもローツェは、ローツェシステムズがサムスンディスプレイ（本社、およびベトナム現地法人）からディスプレイ製造装置を受注したことを発表している（同社、2020年1月6日付けプレスリリース）。

3-3. グローバル展開する在韓日系製造業企業

顧客の韓国企業のグローバル展開に伴って、一部の在韓日系企業は世界各地に進出している。こうしたグローバルに生産拠点展開ができる在韓日系企業は技術力が高く、規模が比較的大きい。こうした事例として、ニフコと東レを取り上げる。

ニフコの100%子会社で自動車内装品を手掛けるニフココリアは、中国（北京市、江蘇省塩城市、重慶市の3カ所）、米国（アラバマ州）、ポーランド、インド、メキシコに生産拠点を設けている。これらはいずれもニフコ・グループ全体で100%出資、うちニフココリアが75%出資となっている。ニフココリアの海外展開は現代・起亜自動車の海外生産拠点向けの製造・販売が主目的で、全ての海外拠点が現代・起亜自動車の海外生産拠点の近接地に立地している。

他方、東レは韓国の優秀な人材・高い技術力を軸に第三国に進出している（表5-9）。その事例として東レの100%子会社の東レ尖端素材（以下、「TAK」）の高機能ポリプロピレン長繊維不織布（以下、「PPスパンボンド」）事業が挙げられる。

表5-9 東レ尖端素材の海外拠点(2019年3月末)

企業名	所在地	業種	東レ尖端素材の出資比率(%)
Toray Polytech (Nantong) Co., Ltd.	中国(江蘇省南通市)	不織布製造	50.00
P.T. Toray Polytech Jakarta	インドネシア	不織布製造	65.00
TAK Advanced Film Nantong Co., Ltd.	中国(江蘇省南通市)	フィルム製造	100.00
PT. TCK Textiles Indonesia	インドネシア	織物製造	100.00
TAK Membrane (Tianjin) Co., Ltd.	中国(天津市)	フィルタリング	100.00
TCK Shanghai Co., Ltd.	中国(上海市)	貿易業	100.00
TAK Fibers (Suzhou) Co., Ltd.	中国(江蘇省蘇州市)	原糸製造	100.00
TAK Textiles Vietnam	ベトナム	織物製造	100.00

(出所)同社連結監査報告書(2019年6月18日)。

東レグループのPPスパンボンド事業はもともとTAKのみであった。一方、紙おむつなどの衛生材料を中心にアジアのPPスパンボンド市場の拡大が見込まれることから、成長市場を取り込むべく、2006年に中国・江蘇省南通市に東レポリテック南通を設立した。TAKの製品開発力・ノウハウと東レの先端技術力のシナジー効果を発揮すべく、出資比率はTAK50%、東レ40%、東レの中国事業統括法人10%となっている。同じような枠組みで2011年にインドネシアにPPスパンボンド製造・販売会社（出資比率はTAK65%、東レ25%、東レのインドネシア事業統括法人10%）を設立している。

3-4. 在韓日系非製造業企業の第三国進出

非製造業分野での第三国進出には、日本企業が韓国に設立した法人がベンチャーキャピタルとして第三国の企業に投資するパターンと、在日韓国系企業が出資先の韓国法人を軸にして海外事業を行うパターンの2つのパターンがみられる。

前者の事例として、ソフトバンクグループの孫会社のソフトバンクベンチャーズと、SBIグループのベンチャーキャピタルであるSBIインベストメント・コリアが挙げられる。

ソフトバンクベンチャーズがウェブサイト²⁶⁾に掲載している最近の投資先と

26) URLは<http://blog.softbank.co.kr/>(韓国語、英語)。2020年1月8日閲覧。

して8社が掲載されているが、このうち7社²⁷⁾が米国など、韓国国外の企業となっている。

また、SBIインベストメント・コリア²⁸⁾も多くのベンチャー企業に投資を行っている。同社の事業報告書(2019年4月1日)によると、2018年12月現在、同社が保有している韓国国外企業の株式として、Iritech Inc.(米国)、Kraze Entertainment(シンガポール)、韓日知財投資有限責任事業組合(日本)が記載されている。

他方、後者の事例として、ネクソンとLINEが挙げられる。

ネクソンは韓国法人ネクソン・コリアを中心に海外市場でオンラインゲームの開発・配信事業などを行っている。ネクソン・コリアの公示資料(2019年5月31日)によると、同社はゲームソフトウェア開発・供給業の海外現地法人を台湾、タイに保有し、米国には投資・経営コンサルティング会社を保有している(出資比率は全てネクソン・コリア100%)。さらに、米国子会社の傘下にゲームソフトウェア開発・供給業の孫会社3社を設けている。

ついで、LINEについては、第三国での「LINE」ビジネスを同社が100%出資するLINE PLUSが担当しており、LINE PLUSが第三国の現地法人に出資する形態となっている。LINE PLUSの監査報告書(2019年3月29日)によると、2018年末現在、LINE PLUSは米国、台湾、タイ、中国、ベトナム、インドネシアにモバイルサービス運用などの現地法人を有しており、出資比率はタイ(49.98%)を除き、LINE PLUS 100%である。「LINE」ビジネスは日本で成長したものの、アジアを中心とした海外事業については日本ではなく「LINE」があまり普及していない韓国拠点を軸に行っている。さらに、LINE PLUSはLINEサービス提携業務を行う法人を米国に、欧州内ベンチャーキャピタル運用を行う法人をフラン

27) 具体的には、MYTHIC(米国、ファブレス半導体、2018年3月20日発表)、ARRAIY(米国、人工知能・メディア融合、2018年3月21日発表)、PLAYSIGHT(イスラエル、「スマートコート」分析プログラム、2018年3月28日発表)、I-YUNO ASIA(シンガポール、メディア・コンテンツ・ローカライゼーション・サービス、2018年4月6日発表)、RAEL(米国、女性用衛生用品、2018年5月25日発表)、BEPRO11(ドイツ、サッカー映像データ分析プラットフォーム、2018年8月16日発表)、MOKA(インドネシア、モバイルPOS、2018年9月13日発表)。

28) 同社の事業報告書(2019年4月1日)によると、2018年12月末現在、最大株主はSBIコリアホールディングス(43.61%)、残りは従業員持株組合と少額株主。さらに、SBIコリアホールディングスはSBI香港持株の100%子会社、SBI香港持株はSBIホールディングスの100%子会社。

スにそれぞれ置いている。

おわりに

以上、2010年代を中心とした日本の対韓直接投資と在韓日系企業の第三国進出の状況をみてきた。このうち、日本の対韓直接投資については以下の理由により当面、再び活発化するシナリオは描きにくい。

第1に、日本企業の対韓直接投資の最大の目的は韓国市場の獲得であるが、韓国経済が低成長局面入りし、市場の大幅拡大が期待しにくい。顧客の韓国企業は韓国国内より海外での投資拡大に注力しており、韓国の消費市場も大きな拡大は見込みにくい。さらに、BtoBについては、韓国政府・企業が素材・部品・製造装置の対日依存度を減らそうとしている中、日本企業が韓国に進出しても顧客を十分に確保しきれないおそれがある（関係部署協同 2019b）。BtoCについても、2019年7月以降に活発化した日本製品不買運動が沈静化したとしても、今後、再燃するリスクが残るため、韓国に進出しにくいであろう。

第2に、韓国に進出済みの企業の追加投資（二次投資）については、在韓日系企業が追加投資資金を韓国国内での資金調達²⁹⁾で賄うケースが増加し、日本からの直接投資に結びつきにくい。

第3に、製造業については、生産コスト面で韓国へ進出しにくい状況が続こう。例えば、韓国の賃金水準はすでに日本と大差なく、コストメリットを感じられない。従来、日本より大幅に安いとされてきた電気料金についても、脱原発政策により長期的には上昇していくおそれがある。

第4に、韓国政府がEUの指摘に応じ外資優遇措置を見直したことが対韓直接

29) 従来、内部留保による追加投資も韓国国内での資金調達同様、対内直接投資と見なされなかった。これに関連し、産業通商資源部は2020年2月3日、未処分利益剰余金を用いて工場の新増設などの再投資を行う場合にも対内直接投資と見なすことなどを骨子とする外国人投資促進法改正案が国会を通過し、2020年8月に改正法が施行予定であることを発表した。

投資にマイナスの影響を及ぼす可能性がある³⁰⁾。

こうした中でも今後、対韓直接投資が見込まれる分野としてどのような分野がありうるだろうか。

第1に、製造業では韓国企業が韓国国内で生産を拡大している分野である。例えば、最大の輸出品目の半導体は国内投資が続いており、今後も対韓直接投資が見込めよう。また、文在寅政権が進める第4次産業革命の関連分野といった新たな成長分野でも投資が期待できる。

第2に、日本企業が先行し、比較優位を有している分野である。例えば、シルバー産業である³¹⁾。日本の高齢化は韓国に比べ約20年先行しており、日本企業は韓国企業に先んじて事業経験を蓄積している。韓国では高齢化の進展により関連市場の拡大が見込まれる。この分野での韓国進出は両国の制度の違いもあり過去、不活発であったが、今後は進出の余地があろう。

第3に、韓国企業の買収である。産業通商資源部「外国人直接投資統計」によると、2010～19年の対内直接投資総額に占めるM&Aの割合は39.9%に達している。同統計は国別投資形態別には捕捉できないが、日本からの直接投資については、主要事例からみてもM&Aの割合はこれより低い可能性もある。もしそうであるならば、逆説的ではあるが、日本企業が自社の経営資源を補完すべく、あるいは、投資収益獲得を目指して韓国企業を買収する動きが拡大する余地は十分にあろう。

30) 韓国政府は外国人投資地域や経済自由区域に投資した外資企業に対して法人税を5年間ないし7年間減免する税制支援策を講じてきた。しかし、EUの政策決定機関である欧州連合理事会が2017年12月、この税制支援策が内外を差別する租税制度であるとし、韓国を「税目的に非協力的な管轄区域」(ブラックリスト)に指定することを発表した(<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-15429-2017-INIT/en/pdf>)。これに対し、韓国政府は2018年1月、制度改善を約束し、韓国はブラックリストではなく、監視が必要な「グレーリスト」に掲載されることになった。最終的に2019年1月から新規の法人税減免措置が廃止され、グレーリストから外れることとなった。

その後、韓国政府は2019年12月19日に発表した「2020年経済政策方向」の中で経済自由区域のテコ入れを行う考えを明らかにしている。これに関連し、『毎日経済新聞』(2019年12月19日、電子版)は「国内外企業を問わず先端新技術企業に各種インセンティブを付与する方式(を韓国政府が検討中)だ」、「産業通商資源部は今年廃止した外国企業の法人税、所得税などの税制減免を復活する案も検討を進めている」と報じている。その場合、経済自由区域を巡る投資環境が今後、好転する可能性もある。

31) 韓国のシルバー産業に関しては第4章で詳しく論じている。

〔参考文献〕

<日本語文献>

- 国際協力銀行（JBIC）2017.「わが国製造業企業の海外事業展開に関する調査報告——海外直接投資アンケート結果」（2017年度版）.
- ジェトロ 各年.「アジア・オセアニア進出日系企業実態調査（各年度版）」.
- 百本和弘 2015.「日本企業の対韓直接投資」安倍誠・金都亨編『日韓関係史 1965-2015 II 経済』東京大学出版会.

<韓国語文献>

- 関係部署協同 2019a.「製造業ルネサンス・ビジョンおよび戦略」[제조업 르네상스 비전 및 전략].
—— 2019b.「対外依存型産業構造脱皮のための素材・部品・装備競争力強化対策——素材・部品・装備供給安定および自立化対策」[대외의존형 산업구조 탈피를 위한 소재・부품・장비 경쟁력 강화 대책；소재・부품・장비 공급안정 및 자립화 대책].
- 大韓貿易投資振興公社（KOTRA）2019.「2019外国人投資企業経営環境隘路調査報告書」[2019 외국인투자기업 경영환경 애로조사 보고서].
- サゴンモクほか [사공목・신현수・이우광・박승록] 2013.「韓・日産業協力のパラダイム変化と課題」[한・일 산업협력의 패러다임 변화와 과제].
- サゴンモク・チェジョイル [사공목・최조일] 2017.「日本の対韓投資戦略分析と政策課題——韓国進出日本企業実態調査を中心に」[일본의 대한투자 전략 분석과 정책과제：한국진출 일본기업 실태조사를 중심으로].
- イギドン [이기동] 2012.「日本企業の海外投資戦略と韓国の対応」[일본기업의 해외투자 전략과 한국의 대응].
- イウグァン・ソンイルソン [이우광・손일선] 2012.「日本製造業のサプライチェーン変化と韓日協力方案模索」[일본제조업의 서플라이체인 변화와 한일 협력방안 모색].

第5章

別表 日本企業の韓国進出事例リスト

①ディスプレイ関連

年	発表日	企業名	概要
2011年	2月24日	三菱レイヨン	<ul style="list-style-type: none"> ・ 湖南石油化学との合併会社である大山MMA(忠清南道瑞山市)で、MMA(メチルメタクリレート)モノマー(単量体)工場、アクリル樹脂成形材料工場(いずれも全羅南道麗水市)の増設を決定。投資総額は180億～200億円。 ・ 液晶パネル事業をリードする韓国でモノマー・ポリマー(重合体)一貫生産体制を強化し、顧客の供給要請に対応する狙い。
	5月9日	住友化学	<ul style="list-style-type: none"> ・ 次世代タッチセンサーパネル(有機ELを対象)製造設備を同社の韓国拠点・東友ファインケム(京畿道平沢市)に設置。投資規模は第1フェーズが2,500億ウォン。2011年第4四半期完成、2012年第1四半期に量産開始予定。 ・ 納入予定先のサムスンモバイルディスプレイと協力し、製造技術の確立を目指す。
	5月27日	宇部興産	<ul style="list-style-type: none"> ・ 忠清南道牙山市にサムスンモバイルディスプレイと折半出資で、ディスプレイ基板に使われるポリイミドを生産する合併会社を設立。資本金は194億ウォン。 ・ 宇部興産はポリイミドの用途・市場拡大を、サムスンモバイルディスプレイは次世代ディスプレイ材料の安定的確保をそれぞれ期待。
	10月27日	出光興産	<ul style="list-style-type: none"> ・ 同社100%出資で出光電子材料韓国(京畿道坡州市)を設立。有機EL材料製造工場を2012年度中に竣工予定。 ・ 国内外の顧客に対する安定供給のために、製造能力の増強、複数拠点化などが必要と判断。
2012年	5月16日	日本電気硝子	<ul style="list-style-type: none"> ・ フラットパネルディスプレイ用ガラスの製造・販売を行う新会社を京畿道坡州市に設立。資本金70億円(同社の100%出資)、設備投資額約330億円の予定。最新鋭の製造装置を日本から移設。
2013年	4月26日	日本写真印刷	<ul style="list-style-type: none"> ・ 放送・無線通信機器メーカーのS-MACとタッチパネル生産の合併会社の設立契約を締結(出資比率は日本写真印刷49%、S-MAC 51%)。日本写真印刷のフィルム型タッチセンサー生産技術と、S-MACのセンサーモジュール生産技術を組み合わせ、世界市場でのビジネスチャンス獲得を目指す。
	5月9日	ミネベア	<ul style="list-style-type: none"> ・ 液晶用バックライトユニット、精密成型部品、金型の製造・販売を行っているKJ Pretech Co., Ltd.と業務・資本提携。スマートフォン、携帯電話などに使用される中小型液晶用バックライトの事業拡大および世界市場における競争力向上を目指す。KJ Pretech Co., Ltd.もミネベア株を取得する。

年	発表日	企業名	概要
2015年	12月28日	住友化学	・韓国拠点である東友ファインケムの有機ELパネル向けタッチセンサーパネルの生産能力を現行比約1.4倍に増強。新ラインの量産開始は2016年10月予定。
2016年	12月8日	出光興産	・顧客への供給責任を果たすため、出光電子材料韓国の有機EL材料製造装置の生産能力を年5トンから8トンに増強。有機EL発光素子の評価装置を設置。
2017年	3月7日	住友化学	・韓国拠点である東友ファインケムの有機ELパネル向けフィルムタイプタッチセンサーの生産能力増強を決定。

(出所)日本企業各社のプレスリリースより筆者作成。

②半導体関連

年	発表日	企業名	概要
2011年	4月25日	ADEKA	・100%出資子会社・ADEKA KOREA CORP.の第2工場で半導体向け新規成膜材料の生産設備増設を決定。営業運転開始は2012年1月、投資金額は10億円。 ・2012年以降の半導体向け新規成膜材料の需要は現在の供給能力を大きく上回る見込みで、既存の生産能力の3倍の量産設備を建設する。
	11月17日	富士フィルムエレクトロニクスマテリアルズ	・富士フィルムグループ95%、exax社5%の出資比率で半導体材料の製造会社を忠清南道天安市に設立。 ・新会社はexax社の持つ土地・建物・設備を有効活用し、韓国の大手半導体メーカーに製造工程で使用する現像液、CMP(ケミカル・メカニカル・ポリッシング)スラリー、クリーナーなどの電子材料製品を供給する。 ・韓国市場はアジア半導体市場での存在感を増しており、製造子会社設立によりデリバリー効率化、顧客ニーズ対応力を高める。
2012年	8月16日	東京応化工業	・韓国におけるフォトレジストのニーズ拡大に対応すべく、サムスン物産と合弁会社(仁川市)を設立する。資本金は900億ウォン、出資比率は同社90%、サムスン物産10%。合わせて、フォトレジストの開発・製造・販売の強化・拡大を目的にサムスン物産と業務提携する。
2014年	2月26日	昭和電工	・斗岩産業との間で高純度亜酸化窒素生産に関する委託契約を締結するとともに、斗岩産業の工場内に精製設備を共同で立ち上げることを決定。今後も東アジアでの高純度亜酸化窒素の需要拡大にあわせ、供給体制を強化していく。
2016年	5月16日	トリケミカル研究所	・SKマテリアル(以下、SKM)と高純度ブリカーサー(前駆体)などの生産・開発合弁会社(資本金100億ウォン、出資比率：トリケミカル研究所35%、SKM 65%)の設立契約を締結。半導体材料分野で事業協力関係を構築。
	11月2日	セントラル硝子	・京畿道と投資協約書を調印。海外における初の半導体向け撥水乾燥薬液製造拠点を建設。投資時期は2017年の予定。

年	発表日	企業名	概要
2017年	12月19日	昭和電工	・SKマテリアルズと合併会社(慶尚北道栄州市。資本金210億ウォン, 出資比率は昭和電工49%, SKマテリアルズ51%)設立で合意。半導体の製造工程で使われるCH3F(モノフルオロメタン)の製造・販売を行う。3D NANDフラッシュメモリ工程立ち上げによる需要増に対応。
	6月29日	大陽日酸	・同社米国子会社の韓国拠点であるMatheson Gas Products Korea Co.,Ltd.(MGPK)の電子材料ガス生産工場(忠清南道牙山市)で半導体向けガス生産能力を増強。需給が逼迫するB2H6(ジボラン)などの安定供給と品質強化を行う。
	9月29日	関東電化工業	・半導体・液晶用特殊ガス類の生産, 研究・研究開発を行う現地法人を100%出資で忠清南道天安市に設立。2019年度中に工場稼働予定。 ・韓国の半導体・液晶用特殊ガス類需要の急増への対応と, 生産拠点複数化による災害発生時等における事業継続体制を強化する狙い。
2019年	12月12日	東ソー・クォーツ	・石英ガラス加工製品の製造・販売を行う現地法人の設立, 石英ガラス製品の現地生産の開始を決定。 ・半導体市場の需要拡大で大きな役割を担う韓国で設備投資を実施し, 日本・台湾に続く拠点として拡充していく。

(出所)日本企業各社のプレスリリースより筆者作成。

③リチウムイオン二次電池関連

年	発表日	企業名	概要
2011年	2月28日	JX日鉱日石エネルギー	・GSカルテックスと折半出資によりリチウムイオン電池用負極材の製造・販売を行うパワー・カーボン・テクノロジー(慶尚北道亀尾市)を設立。資本金232億1,800万ウォン。2012年3月末までに年間2,000トン規模の生産設備を建設。 ・次世代環境対応車向け車載用電源として急速な市場拡大を期待。
2012年	2月6日	帝人	・リチウムイオン二次電池生産で世界をリードする韓国企業に密着した生産・販売網の構築と中国進出の足場確保を目的に, セパレータ生産会社・販売会社を設立。 ・生産会社はフィルム加工会社であるCNFと合併で忠清南道牙山市に資本金70億ウォンで設立。出資比率は帝人78%, CNF 22%。 ・販売会社は資本金33億ウォン(帝人100%出資)でソウル市に設立。
	12月6日	住友化学	・リチウムイオン二次電池材料用高純度アルミナの製造設備を全羅南道益山市に新設。生産能力は年産1,600トンで, 2013年4月稼働開始予定。 ・ハイブリッド車, 電気自動車用などリチウムイオン二次電池の需要拡大が見込まれるため, 韓国に新たに設備を建設。

年	発表日	企業名	概要
2014年	3月24日	セントラル硝子	・韓国の有機溶媒精製メーカーの載元産業とリチウムイオン電池用電解液製造の合弁会社設立で合意。セントラル硝子は合弁会社に65%を出資し、電解液製造の技術を供与。日韓のみならず全世界に供給。
2015年	6月10日	住友化学	・韓国子会社内にリチウムイオン二次電池用セパレータ工場を新設、2017年から量産開始予定。車載用途の需要拡大を受けた生産能力増強と生産拠点分散化(既存生産拠点は愛媛県新居浜市の大江工場1カ所のみ)により安定供給体制を構築。
	6月19日	ダブル・スコープ	・顧客の旺盛な需要に対応すべく、忠清北道梧倉科学産業団地内に工場用地を取得。投資金額は5年間で5,000万ドル。
2016年	2月12日	ダブル・スコープ	・忠清北道梧倉科学産業団地に建物を建設し、セパレータ生産設備を2ライン増設。顧客からの供給依頼増加に対応。設備投資額は70億円程度。
	9月7日	住友化学	・子会社SSLM(大邱市)のリチウムイオン二次電池用セパレータの生産能力を現行比4倍に引き上げることを決定。車載用を中心とした需要拡大に対応。
2018年	2月6日	帝人	・旺盛なセパレータ需要に対応すべく、韓国の生産会社にてセパレータの第3系列を増設することを決定。2018年夏頃に稼働予定。
2019年	10月15日	ダブル・スコープ	・100%出資子会社のW-SCOPE CHUNGJU PLANT CO.,LTD.(忠清北道忠州市)で新規製膜ラインの量産稼働を開始。欧州の電気自動車向け新規案件の生産能力確保が狙い。

(出所) 各社プレスリリース資料より筆者作成。

④その他化学

年	発表日	企業名	概要
2011年	1月25日	旭化成ケミカルズ	・現地法人・東西石油化学 蔚山工場内にアクリロニトリルの増設(年産24万5,000トン)を決定。これにより年間総生産能力は119万5,000トン(水島30万トン, 川崎15万トン, 蔚山54万5,000トン, タイ20万トン)に拡大する。 ・韓国, 台湾, 中国などアジア市場の需要拡大に対応する狙い。
	3月28日	住友化学	・LED(発光ダイオード)用サファイア基板に関する製造・販売・研究機能を持つ合弁会社SSLMをサムスンLEDと設立することで合意。 ・LEDは液晶テレビ用バックライト, 照明, 自動車向けなどに市場拡大が見込まれ, サファイア基盤需要も拡大する見通し。
	4月27日	日本曹達, 三菱商事	・南海化学と合併で全羅南道麗水市に農薬原体の製造会社・日曹南海アグロを設立。資本金は3,000万ドルで, 出資比率は日本曹達65%, 南海化学25%, 三菱商事10%。日本曹達にとって国内, ブラジルに次ぐ第3の拠点に。 ・海外で需要が拡大する中, 供給能力増強, 供給ソース多様化による安定供給体制強化が目的。

年	発表日	企業名	概要
2012 年	7月28日	三井化学	<ul style="list-style-type: none"> ・ 合弁会社・錦湖石油化学のMDI(ジフェニルメタンジイソシアネート)の年間生産能力を15万5,000トンから20万トンに増強。なお、MDIの用途は自動車内装材、冷蔵庫断熱材、建築材料、LNG船の保冷材など。 ・ 韓国国内需要の拡大、韓国企業の海外進出に伴う輸出需要に対応する目的。
	8月5日	J X 日鉱日石エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> ・ SKグローバルケミカルと折半でパラキシレン製造の合弁会社(蔚山市)を設立することで合意。生産能力は世界最大の年産100万トン。J X 日鉱日石エネルギーは合弁会社にパラキシレン原料を供給。 ・ パラキシレンのアジアでの需要増加に対応する狙い。
	9月14日	三菱レイヨン	<ul style="list-style-type: none"> ・ 湖南石油化学との合弁会社の大山MMAで、塗料や接着剤の原料になるメタクリル酸2ヒドロキシエチルの生産を行うことを決定。生産能力は年産1万1,000トン。 ・ メタクリル酸2ヒドロキシエチルは日本国内のみで生産してきたが、自動車を中心にしたアジアでの需要増、欧米での根強い需要に対応すべく、主原料の生産を行っている大山MMAでも生産し、競争力を強化する狙い。
	12月5日	住友化学	<ul style="list-style-type: none"> ・ LG生命科学から農業用殺菌剤エタボキサム事業を買収することを決定。農業種子処理分野強化の一環。
	3月6日	旭化成ケミカルズ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 子会社の東西石油化学が蔚山市でアセトニトリルの新プラントの建設を決定。新プラント建設により、日本、韓国の2つの生産拠点を持つこととなり、安定供給体制強化、インド・中国などの医薬品産業成長に伴うアセトニトリルの需要拡大に対応。
	3月26日	三菱ガス化学	<ul style="list-style-type: none"> ・ 関連会社・韓国エンジニアリングプラスチックスのポリアセタール生産設備増強を決定。今後、年率5～6%の需要の伸びが予想されることに対応する狙い。
	7月25日	住友商事	<ul style="list-style-type: none"> ・ 住友商事と韓国住友商事が韓国の化粧品素材技術ベンチャー企業のバイオジェニックスに25%出資。 ・ 住友商事は米国の化粧品原料加工販売企業のプレスパースを完全子会社化している。バイオジェニックス製品をプレスパースの商品ラインアップに加え、グローバルに拡販する。さらに、プレスパースが注力している素材に、バイオジェニックスのカプセル化・可溶化・安定化技術を応用し、プレスパースの商品力を向上させる。
	9月4日	日華化学	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2012年8月1日付けで、DEMI KOREA CO.,LTD.(ソウル市。資本金約40億ウォン。日華化学100%出資)を設立。既存の現地法人ニッカコリアの化粧品事業をDEMI KOREAに譲渡し、韓国での「デミコスメティクス」ブランドの浸透を目指す。
	10月25日	クミアイ化学	<ul style="list-style-type: none"> ・ 韓国における自社新製品の開発推進・原体登録保持を目的に、ソウル市に韓国支店を設置。

年	発表日	企業名	概要
2013年	2月3日	帝人化成	・SKケミカルと、PPS(ポリフェニレンサルファイド)樹脂とその複合材料を製造・販売する合併会社の設立で合意。成長するアジア市場に焦点を当てたグローバル展開を図る狙い。所在地は蔚山市、資本金は50億ウォン(SKケミカル66%, 帝人34%), 生産能力は年産1万2,000トン。
	2月20日	三井化学	・プラスチックメガネレンズ材料メーカーのKOC Solutionの発行済み株式51%を取得し、子会社化。狙いは、①製品ラインナップの拡充, ②KOC Solutionが保有する中国の製造・販売拠点を活用した中国市場での拡販, の2点。
	4月15日	J S R	・錦湖ポリケム(出資比率はJSR50%, 錦湖石油化学50%)が建設中の第2工場のEPDM(エチレン・プロピレンゴム)の生産能力を増強する。アジア新興国の自動車生産拡大とグローバル化が加速する韓国自動車部品メーカーの需要増加に対応する。
	7月24日	三菱化学	・三養社とイオン交換樹脂の製造会社を合併で設立することで合意。 ・工場は2015年5月の稼働開始を目標に群山自由貿易地域(FTZ)に建設する予定。製品はアジア市場をはじめ全世界で販売する。
	11月29日	住友化学	・2011年にサムスンLED(現サムスン電子)と折半出資して設立したSSLMの発行済み株式30.1%をサムスン電子から取得する。
2014年	5月28日	住友精化	・全羅南道麗水市に高吸水性樹脂製造設備(年産5.9万トン)を設置。投資額は約100億円、現地法人は同社グループ100%出資。日本、シンガポール、フランス(製造委託)に次ぐ4番目の製造拠点到。
	5月30日	ライオン	・子会社CJライオン(ソウル市)の増資・株式追加取得を決定。増資額220億円(全額引き受け), 出資比率は81%から99%に。 ・増資は、従来賃貸だった工場敷地を所有者のCJ第一製糖から取得する目的。
2015年	7月1日	三井化学	・同社とSKCはポリウレタン材料事業を統合し、ソウル市に三井化学SKCポリウレタン(資本金700億ウォン, 出資比率50:50)を設立。日本法人は韓国法人の100%出資に転換。2020年に売上高20億ドル, 税前利益1.5億ドルを目標に統合のシナジー効果の最大化を図る。
2017年	5月30日	住友精化	・現地法人スミトモセイカ ポリマーズ コリア カンパニー リミテッド(全羅南道麗水市)の高吸水性樹脂製造設備を約80億円投じて増設。需要増に対応。
	9月29日	ライオン	・CJライオンの株式をCJオーリーブネットワークスから追加取得し、完全子会社化。社名をライオン코리아に変更。韓国市場で「ライオン」ブランドが定着してきたことを受けたもの。
	12月1日	栗田工業	・韓国の持分法適用会社・韓水Co.,Ltd.の株式50%を追加取得し、子会社化。 ・韓国市場は電子産業などの成長分野が存在し、製造業の水処理事業も成長が見込まれると判断。

年	発表日	企業名	概要
2018年	6月7日	三洋化成工業	・潤滑油添加剤の世界的な需要増に対応し、韓国三洋化成製造を設立、年産1万1,000トン規模の生産設備を新設することを決定。投資金額は約20億円を予定。
	8月27日	日華化学	・子会社ニッカコリアの固定資産を約20億円で取得。ニッカコリアのフッ素化学品および特殊樹脂の製造設備拡張による。
2019年	10月25日	日華化学	・約200億ウォンを投じた子会社ニッカコリアの新工場が完成。生産能力は従来の年産1万1,000トンから年産1万4,000トンに拡大。生産品目は①フッ素系撥水剤、フッ素フリー系撥水剤の原料等、②高付加価値フッ素化学品。

(出所)日本企業各社のプレスリリースより筆者作成。

⑤東レ

年	発表日	概要
2011年	1月17日	・同社100%出資の東レ尖端素材の亀尾第3工場(慶尚北道亀尾市)に炭素繊維の量産工場を建設。投資額は約630億ウォン。生産品は高強度普通弾性率糸で、生産能力は年2,200トン。2013年1月の稼働開始を予定。
		・韓国ではこれまで炭素繊維をほぼ全量輸入に依存していたが、新工場建設により国産化が実現し、安定した供給体制が確立される。韓国・中国を中心としたアジアで急速に拡大している炭素繊維需要に対応する。
2012年	3月9日	・日本、米国、フランス、韓国の世界4極での炭素繊維生産能力増強を決定。韓国子会社では生産能力2,500トンの焼成設備を建設する。
2013年	10月7日	・東レ尖端素材においてPPS(ポリフェニレンサルファイド)樹脂を生産する新工場を全羅北道群山市セマングム産業団地に設立する。年産8,600トンで、2016年4月稼働開始を目指す。
	11月6日	・新工場で生産したPPS樹脂は韓国内消費分以外は中国など東レグループ内のコンパウンド拠点に供給する。
2015年	1月27日	・東レ尖端素材がウンジンケミカルの株式取得契約を締結。
	5月22日	・Toray Chemical Korea(TCK)のポリエステル低融点原綿の生産能力を約1.7倍に増強する。成長市場で市場地位を確立する目的。
2016年	6月17日	・合わせて、衛生材料用不織布向け複合原綿の生産能力も増強する。
		・東レ尖端素材によるToray Chemical Korea(TCK)に対する公開買付けを開始。一体運営の強化による経営の効率化とスピードアップを目的に、東レ尖端素材の持分以外のTCKの全株式を取得する。
2017年	10月19日	・東レ尖端素材の高機能ポリプロピレン長繊維不織布の生産能力増強を決定。
		・中国などアジアの乳・幼児用紙おむつ市場の拡大に対応。
		・急増するBSF(バッテリーセパレータフィルム)需要を取り込む目的で、①約2,000億ウォンを投じ、東レバッテリーセパレータフィルム韓国のBSF年産能力を約50%増強し、②約1,500億ウォンを投じ、東レBSFコーティング韓国のBSF用コーティング能力を約400%増強することを決定。

年	発表日	概要
2018年	10月16日	・エアフィルターの製造・販売を行う合併会社M&Tエンジニアリング(忠清北道鎮川郡, 資本金60億ウォン)を東レ40%, MCM60%の出資比率で設立。東レの一貫設計・開発技術と, MCMの持つ組立加工技術・自動化ノウハウを融合し, 韓国の大手家電・自動車メーカーへの直接供給を通じ, 韓国・世界での事業展開を加速する。

(出所) 東レ・プレスリリース資料より筆者作成。

⑥ バイオ・医薬品

年	発表日	企業名	概要
2011年	3月9日	日医工	・エイプロジェンに追加投資。同社のバイオ後続品開発を加速化し, 複数のバイオ後続品開発・安定供給を目指す。
	9月29日	Meiji Seika ファルマ	・東亞製薬と戦略的提携で合意。合併会社をソウル市に設立し仁川経済自由区域にcGMP(現行医薬品適正製造基準)対応のバイオ医薬品工場を建設。 ・両社が保有するバイオ医薬品技術を共有し, 相互の強みを活用して競争力を高め, グローバル展開していく。
2012年	6月11日	ファーマフーズ	・ソウル市に東部韓農51%, ファーマフーズ49%の出資比率で合併会社を設立。事業内容は機能性食品素材, バイオ素材などの製造・販売。 ・ファーマフーズは従来の素材ビジネスのみならず川下の最終製品を販売することで売上高拡大を目指す。また, 合併会社を通じ, 世界的な販売チャンネルを持つ東部韓農との協力を強化する。
	9月26日	協和発酵キリン	・医療用医薬品の開発および販売を行う子会社・韓国協和発酵キリンの株式を第一薬品(出資比率10%)から買取り, 完全子会社化。経営の効率化のため。
	11月15日	味の素	・仁川経済自由区域にパイオベンチャー企業のジェネクシンと合併でバイオ医薬品製造用培地事業の味の素ジェネクシンを設立。設立時の資本金は357億ウォン, 出資比率は味の素75%, ジェネクシン25%。 ・アジア最大の培地の消費地である韓国に生産・販売拠点を持つことで現地市場ニーズに対応する。さらに, アジアを中心とした新規需要獲得を目指す。
2013年	2月4日	味の素	・味の素ジェネクシンは, 約28億円を投資し, 仁川経済自由区域にバイオ医薬品の製造に用いる医薬, 医療用培地生産の新工場を建設する。新工場の本格稼働は2014年7月を予定。
	9月17日	アークレイ	・臨床検査機器・試薬メーカーのモディテック・メド(江原道)と資本提携を締結。開発者を派遣し, 共同開発を実施していく。

年	発表日	企業名	概要
	10月2日	日医工	<ul style="list-style-type: none"> ・パイネックスの株式の保有比率を12.6%に引き上げることでパイネックスと合意。シナジー効果発揮と日医工のバイオシミラー事業加速化が狙い。 ・韓国国内における日医工製医薬品販売についてもパイネックスと検討していく。
2014年	2月13日	キッセイ薬品工業	<ul style="list-style-type: none"> ・バイオベンチャー企業・アルテオジェン(大田市)の新株第三者割当を引き受けるとともに、バイオ後続品に関する研究提携を行う契約を締結。バイオ医薬品事業への取り組みを強化する。

(出所)日本企業各社のプレスリリースより筆者作成。

⑦自動車部品

年	発表日	企業名	概要
2011年	7月12日	安永	<ul style="list-style-type: none"> ・同社の100%出資子会社・韓国安永の新工場を全羅북도益山市に建設。 ・韓国自動車メーカーからの商談案件に対応すべく韓国でエンジン部品を生産する。
	11月24日	ダイセル	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車エアバッグ用インフレーター生産・販売を行うダイセル・セイフティ・システムズ・コリア(DSSK)(慶尚북도永川市)を全額出資で設立することを決定。 ・韓国に世界6拠点目となる生産・販売会社を設立することで、グローバルな最適生産・販売体制を整備。
2012年	2月3日	太平洋工業	<ul style="list-style-type: none"> ・韓国子会社のカーエアコン用コンプレッサーのケーシング部品生産能力を従来の年産100万台から2015年に年産400万台に拡張。
	12月12日	エフ・シー・シー	<ul style="list-style-type: none"> ・韓国の完成車メーカーへの販売を目的として、四輪車用クラッチの製造・販売の合弁会社・FCC Seojinを京畿道始興市に設立。資本金は2億ウォン、出資比率はエフ・シー・シー50%, ソジン(瑞進)オートモーティブ50%。
2013年	4月1日	GMB	<ul style="list-style-type: none"> ・ウォーターポンプの専門工場として、新たな生産拠点を設立。資本金50億ウォン、出資比率はGMB KOREA CORP.(同社連結子会社) 60%, 同社40%。 ・馬山自由貿易地域の賃貸工場を活用し、ウォーターポンプ関連製品生産を集約。
	5月10日	パイオラックス	<ul style="list-style-type: none"> ・韓国国内取引先からの需要、輸出の増加に伴い、仁川市に新規に工場建設する。投資額は約13億円。
	8月9日	IHI	<ul style="list-style-type: none"> ・現代ウィアと車両過給機(ターボチャージャー)の合弁会社を設立。資本金は100億ウォン、出資比率はIHI49%, 現代ウィア51%。 ・今後成長が見込まれる韓国市場での事業拡大を目的とする。

年	発表日	企業名	概要
2014年	2月15日	ハイレックスコーポレーション	子会社の大同ハイレックス(仁川市)がドア・ラッチの製造・販売を行うリーハンドア(京畿道平沢市)の株式を取得し、子会社化。自動車市場でのシェア拡大を目指す。
2015年	5月21日	NSKニードルベアリング	・ 韓国の自動車用自動変速機向け軸受け需要の拡大などを受け、忠清南道天安市に約50億円を投じ、自動車用ニードル軸受け工場を新設。
	8月11日	芦森工業	・ 現地法人Ashimori Koreaが江原道原州市に工場を設立。投資総額は約10億円、自動車用シートベルトなどを生産。2016年1月操業開始予定。 ・ 韓国市場での業務拡大、新規受注獲得を目指す。
2016年	5月13日	芦森工業	・ 現地法人Ashimori Koreaにおいて、今後の業務拡大を見込み、新工場用の土地購入を決定。投資額は約21億ウォン。
2017年	9月1日	GMB	・ 自動車業界で拡大が見込まれる電動化やエンジン高効率化のための部品需要に対応する目的で、新たな生産拠点を設立。資本金50億ウォン、出資比率はGMB KOREA CORP.(同社連結子会社) 60%、GMB 40%。 ・ 馬山自由貿易地域内の賃貸工場を活用し、サーマル・マネジメント・モジュール、電動ウォーターポンプ・構成部品の生産を予定。

(出所) 日本企業各社のプレスリリースより筆者作成。

⑧その他製造業

年	発表日	企業名	概要
2011年	2月9日	UKCホールディングス	・ 子会社のユーエスシー(東京都)が所有するCUテクコーポレーション(京畿道平沢市)の出資持分と、日本ケミコンが所有するCUテクコーポレーションの出資持分の一部を譲り受け、子会社化。アジアにおけるEMS(電子機器受託製造サービス)事業強化を目指す。
	5月10日	カルビー	・ ヘテ製菓との折半出資でHAITAI-CALBEEを設立し、スナック菓子の製造・販売を行う。資本金は232億ウォン。韓国市場での売上高、シェアの拡大を図る。
	8月5日	J X日鉱日石エネルギー	・ SKルブリカンツと潤滑油ベースオイル製造の合併会社設立(蔚山市)で合意。資本金は1,300億ウォンで、J X日鉱日石エネルギーが28%を出資。 ・ 高い競争力を有するベースオイルの確保により、世界市場での潤滑油製品の販売拡大を目指す。

年	発表日	企業名	概要
	9月1日	イビデン	<ul style="list-style-type: none"> ・慶尚北道浦項市に特殊炭素製品(等方性黒鉛)生産拠点のイビデン グラファイト コリアを設立することを決定。投資金額150億円,生産能力は年6,600トンで、2013年後半に操業開始予定。 ・特殊炭素繊維は半導体,太陽光発電向けシリコン製造装置用部材などに幅広く使用されている。成長するアジア市場を狙い,立地条件などを考慮し,浦項市を選定。
	9月6日	三菱化学・三菱商事	<ul style="list-style-type: none"> ・ポスコグループと共同でニードルコックス製造・販売合弁会社を韓国に設立することで基本合意。 ・製造したニードルコックスを,電炉鋼生産の伸びが予想される中国・インド向けなどに販売する計画。 ・製造設備は光陽製鉄所内に建設予定で,製造能力は年間約6万トン。ポスコグループは原料タールを供給,三菱化学は製造技術を提供。
	11月22日	東海カーボン	<ul style="list-style-type: none"> ・ポスコグループと共同で等方性黒鉛素材生産・販売合弁会社を韓国に設立することで基本合意。合弁事業会社の資本金は700億ウォン,出資比率は東海カーボン40%,ポスコグループ60%の予定。 ・韓国国内で一貫供給体制を整え,素材・製品の安定供給を図る。
2012年	2月29日	アドバンテスト	<ul style="list-style-type: none"> ・現地法人Advantest Koreaが忠清南道天安市に新工場用地を取得。韓国は有力な半導体企業が存在する重要国。 ・新工場で生産する製品(テスト・ハンドラ,半導体試験装置の周辺機器等)は韓国内の半導体企業への販売に加え,世界各地へ輸出予定。
	3月8日	日置電機	<ul style="list-style-type: none"> ・自動試験装置の販売,生産,サービスを行う子会社(資本金45億ウォン)をソウル市に設立。さまざまな産業分野で成長著しい韓国のユーザーに製品,サービスを適時に供給する。
2013年	1月18日	コスモ石油	<ul style="list-style-type: none"> ・ヒュンダイオイルバンクとの合弁会社のヒュンダイコスモペトロケミカル(HCP)がパラキシレンの商業運転,製品出荷を開始。
	2月13日	ハーモニック・ドライブ・システムズ	<ul style="list-style-type: none"> ・減速装置(遊星減速機)の製造会社を韓国における代理店の三益HDSとの合弁で大邱市に設立。資本金は30億ウォン,出資比率はハーモニック・ドライブ・システムズ51%,三益HDS49%。
	3月4日	東芝メディカルシステムズ	<ul style="list-style-type: none"> ・TI Medical Systemsの株式をINFINITT Healthcareから取得。100%出資子会社として韓国現地法人を設立。 ・現地法人化により韓国市場への取り組みを強化し,販売好調なCTに加え, MRI,超音波診断装置, X線診断装置などを投入し,シェア拡大を図る。韓国の医療機器市場は今後,平均成長率10%と世界成長率(9.6%)を上回る伸びが見込まれる。

年	発表日	企業名	概要
	3月21日	ブイテックス	<ul style="list-style-type: none"> ・現地法人V TEX Koreaを京畿道平沢市に設立し、工場を竣工。 ・韓国では有機ELなどのフラットパネルディスプレイ製造装置メーカーが増加しており、韓国事業の拡大を狙う。投資金額は6億5,000万円。 ・新工場は、震災など大規模災害時の東海工場(茨城県)の代替生産工場としても運用する。
2014年	8月25日	木内酒造	<ul style="list-style-type: none"> ・常陸野ネストビールの韓国工場が完成、9月から韓国で販売開始。 ・2014年4月の韓国・酒税法改正で大手ビール以外の小規模醸造者のビン・缶などによる一般流通が認められた。2013年は30万本を輸出したが、150%以上の輸入関税率、日本産食品への風評被害を考慮し、現地生産化。2015年以降、韓国工場から中国へ輸出予定。
	10月31日	日立国際電気	<ul style="list-style-type: none"> ・連結子会社のKokusai Electric Koreaの株式を公開買付けにより取得することを決定。運営方針・事業戦略を一体化し、韓国市場での事業拡大を目指す。
2015年	5月15日	コベルコ筒中トレーディング	<ul style="list-style-type: none"> ・アルミ高精度厚板の切断加工・卸売事業を営む韓国筒中滑川アルミニウムの株式を筒中金属産業(東京都目黒区)から購入し、子会社化。非鉄金属部門の海外現地法人との取引拡大、川下事業への投資拡大戦略の一環。
	9月10日	日本特殊陶業	<ul style="list-style-type: none"> ・100%出資の韓国NTKセラミック(仁川市)に新工場を建設。世界戦略の一環として、競争力の高い韓国拠点のCBN(立方晶窒化ホウ素)工具の生産能力を増強し、拡販に備える。
	12月15日	三菱電機, 三菱商事等	<ul style="list-style-type: none"> ・仁川経済自由区域の松島地区に現地法人・韓国三菱エレベーター(KMEC)が新工場を建設。現在の仁川工場から開発・生産拠点を移転し、生産規模を2.5倍に拡大。KMECの技術力を軸に、グローバル開発・製造拠点化する。
2017年	4月10日	ヤマキ	<ul style="list-style-type: none"> ・GAON Tradingと合併で仁川市に削り節製造子会社(資本金10億ウォン、ヤマキの出資比率90%)を設立。韓国現地生産による大手ユーザーの獲得などを目指す。
	5月10日	神戸製鋼所	<ul style="list-style-type: none"> ・米国・ノベリスの韓国法人と共に、蔚山市にアルミ合併会社を設立。ノベリスの韓国法人が現物出資で新会社を設立、神戸製鋼所は3億1,500万ドルで新会社の株式50%を取得し、合併事業化。 ・増加するアジアのアルミ材需要に対応すべく、母材供給能力を確保する狙い。
	5月11日	ネツレン	<ul style="list-style-type: none"> ・関連会社の韓国熱錬の株式を追加取得し、子会社化。
	5月19日	堀場エステック	<ul style="list-style-type: none"> ・現地法人の堀場エステック・コリアが、半導体生産工程で使用するガス・液体の流量制御機器を生産・販売する新拠点を京畿道龍仁市に完成。韓国の半導体企業との設備投資増強に対応。将来のエンジニアの増員も見込む。

年	発表日	企業名	概要
2018 年	6月1日	アイリスオーヤマ	・グループ傘下のIRIS KOREA CO.,LTD.は仁川市に家電製品生産工場新設を決定。総投資額は約75億円。 ・韓国国内での家電製品生産・供給体制の強化、インターネット通販対応が目的。
	12月21日	味の素	・農心との合併による粉末スープ生産会社を京畿道平沢市に設立することで合意。資本金は130億ウォン、出資比率は同社51%、農心49%。 ・韓国の個食粉末スープ市場は、朝食パン需要の拡大、単身世帯増加、女性の社会進出で拡大が見込まれる。2022年に売上高50億円超を目指す。
	2月14日	日東精工	・エンエプ(釜山市)の第三者割当増資を引き受け、持ち株比率8.8%に。エンエプの酵素生成技術を取り入れた新商品の研究開発のため、共同開発契約を締結し、増資を引き受け。
	4月3日	電気興業	・現代自動車をはじめとした韓国顧客に対するサービスの拡充、中国・タイ子会社と連携したグローバル体制の確立、技術力・生産能力の向上、受注確保・サービス向上を目的に、仁川市に高周波焼入設備製造・販売などを行う子会社を設立。
	4月26日	富士通フロンテック	・ATM事業を行う青湖コムネットと京畿道金浦市に合併会社(資本金5億ウォン。富士通フロンテック80%、青湖コムネット20%)を設立。 ・合併会社設立で、グローバル市場に向けた装置開発体制強化、コスト競争力を備えた製品ポートフォリオの充実化が可能に。
	5月14日	東海カーボン	・韓国関連会社のTokai Carbon Korea(京畿道安城市)の株式を、第2株主のKCから取得することを決議(取得額78億円)。ファイナカーボン事業の競争力強化を狙う。
2019 年	10月15日	堀場製作所	・現地法人ホリパ・コリアが京畿道安養市に本社工場を新設し、生産・販売・サービス拠点を集約、生産規模を拡大した。韓国の環境規制や自動車メーカーの多様なニーズに対応し、事業拡大を図る狙い。
	5月10日	ニッタ	・工業用ホース、チューブなどを生産する合併会社・韓国ニッタムア(慶尚北道亀尾市)の株式を合併相手の東陽特殊硝子から取得し、100%出資子会社化。意思決定の迅速化などを図る。

(出所)日本企業各社のプレスリリースより筆者作成。

⑨小売

年	発表日	企業名	概要
2011 年	4月25日	本間ゴルフ	・3月4日に韓国支店を設立、4月25日に本間ゴルフ韓国支店直営店のHONMA Galleryをオープン。本格的な韓国国内マーケティング活動を開始。

年	発表日	企業名	概要
	5月24日	サマンサタバ サジャパンリ ミテッド	・ ロッテショッピングと合併会社STL Co.,Limited(資本金20億5,000ウォン)を設立。 ・ 韓国の小売業は所得・雇用環境の改善で堅調に推移している。また、高級ブランド品購入目的の中国人観光客が増加している。このような中で韓国での店舗網の構築を進める。1号店はソウル市のロッテ百貨店蚕室店に出店。
2012年	5月11日	ゼピオ	・ コスモグループとの折半出資で合併会社(資本金50億ウォン)をソウル市に設立。 ・ 韓国のスポーツ・レジャー環境は日本と類似している。また、従来の単独ブランドショップ展開からマルチブランド・カテゴリー展開型に市場が変化している。このような中、さらなる事業領域拡大のために韓国でスポーツ用品小売事業を展開する。
2014年	7月17日	アダストリア ホールディング ス	・ 韓国1号店として、グループ企業のトリニティアーツが展開するniko and...(ニコアンド)の旗艦店をソウル市江南エリアに開店。今後、韓国での出店を進める。
	8月1日	アダストリア ホールディング ス	・ グループ企業のポイントが展開するLOWRYS FARMの韓国1号店をソウル市・新村に、2号店をソウル市・弘大地区にオープン。 ・ グループとしては、韓国ウェブストア2店目のローリーズファームオンラインストアを9月にオープン予定。
2017年	6月16日	デサント	・ デサントと子会社DESCENTE KOREA LTD.(以下「DK」)は、「アリーナ」ブランド製品販売などの合併会社ARENA KOREA LTD.をソウル市に設立。資本金50億ウォン、出資比率はDONGIN SPORTS 65%、デサント25%、DK10%。「アリーナ」ブランド事業の成長を目指す。
	8月8日	オンワード堅 山	・ 子会社オンワードカシヤマコリアを通じ、ゴルフウェアブランド「23区 GOLF」の韓国展開を開始。百貨店インショップを中心に順次出店する。 ・ ゴルフ人口が増加している韓国で海外初の「23区 GOLF」を展開し、ブランド認知度向上、アジア市場での売上拡大を目指す。
2018年	7月19日	ジーユー	・ 9月に韓国1号店をソウル市に開店。実店舗開店に先行し、オンラインストアと公式アプリケーションを立ち上げ予定。

(出所)日本企業各社のプレスリリースより筆者作成。

⑩外食

年	発表日	企業名	概要
2011年	4月18日	ゼットン	・ 海外フランチャイズ1号店としてカフェ・バー・ダイニング「アロハテーブル・ソウル」を開店。
	5月17日	力の源カンパ ニー	・ ソウル市にIPPUDO SEOULを開設。ニューヨーク、シンガポールに次ぐ海外3カ国目の出店。

年	発表日	企業名	概要
2012 年	7月7日	東京フード、 エスト	・両社は韓国でフランチャイズ契約を締結し、お好み焼きの「ぼてぢゅう」ブランドの店舗を展開する。8月にソウル市に1号店を出店。 ・韓国は食文化で日本と類似点が多く、近年、日本食への関心が高まっており、今後の成長性が高いと判断。
	9月21日	めのや	・ソウル市のタイムズスクウェアにアナヒータストーンズ韓国1号店を出店。
	10月7日	あきんどスシ ロー	・初の海外店として12月にソウル市に鐘路店を開店。
	10月27日	モスフード サービス	・韓国でのモスバーガー初出店に向けて、メディアウィルホールディングと合併でモスバーガーコリア(モスフードサービスの出資比率は30%)をソウル市に設立。今後5年間で30店舗程度を出店予定。 ・韓国は成熟市場であるが、適切なパートナー企業を見付けられたこと、韓国で健康志向が高まっていること、訪日経験のある韓国人が増え「モスバーガー」が既に一定の認知度を得ていることを受け、韓国進出が有望と判断。
	11月21日	ブレナス	・韓国での「ほっともっと」の事業展開のため、東源水産と合併会社・YK Food Service Co., Ltd.(ソウル市)を出資比率40:60で設立。 ・韓国は中食を含む外食比率が高く、有望な市場と判断。
	7月16日	オサムフーズ	・韓国進出第1号店として新潟和楽ソウル店を出店。
	7月31日	トリドール	・2012年8月にソウル市に100%出資子会社を設立。セルフうどん「丸亀製麺」など外食事業などを展開する。 ・韓国は3~4%の安定的な経済成長を遂げ、商圏人口2,000万人強のソウルをはじめ、地方中核都市が複数存在する安定市場。韓国人は健康志向が強く、日本食の人気の高い。さらに、本格的な日系セルフうどん事業者の進出がない点、外食志向が強い点、食文化が日本と類似している点も考慮し、市場開拓の余地が大きいと評価。
	10月19日	日本レストラン システム	・洋麺屋五右衛門の韓国第1号店として江南店(ソウル市)を開店。
2013 年	11月8日	ワタミ	・ソウル市に外食大手ジェネシスと合併会社を設立し、「居食屋 和民」のフランチャイズ展開を行う。合併会社の資本金は20億ウォン、出資比率は子会社のワタミインターナショナル50%、ジェネシス50%。2013年夏に1号店を開店予定。
	4月2日	ネクストグ ローバル	・焼き鳥「ごう」を韓国に初出店。
	5月13日	ノバレーゼ	・レストラン事業の韓国初進出としてカジュアル・イタリアン「セラフィーナ」をソウル市に開店。運営は100%出資の現地法人のノバレーゼコリアが担う。初期投資額は7,200万円程度で、約3年で回収予定。今後3年以内にさらに1~2店舗を開業予定。

年	発表日	企業名	概要
2014年	11月7日	アークランドサービス	・香港の100%出資子会社を通じ、ソウル市にARCLAND SERVICE KOREA(資本金10億ウォン)を設立。韓国でとんかつチェーン「かつや」を展開。
	2月21日	Mon cher	・サロン・ド・モンシュシュ カロスギル本店をソウル市に開設。
	7月1日	ノバレーゼ	・釜山市に韓国2号店となる和食店「MITAKI」を開業。初期投資額約5,000万円、年間売上高約2億円を見込む。運営は現地法人のノバレーゼ코리아が担う。
2015年	6月11日	俺の	・海外フランチャイズ2店舗目の「俺のフレンチ・イタリアン Itaewon」をソウル市に出店。高級食材を割安な価格で提供するレストランとしての認知度向上を目指す。
	11月11日	ディーアール	・肉バル「MEAT BAR BARUMICHI」をソウル市に開店。数年前から韓国市場調査を行ってきたが、韓国の外食市場で肉とワインのニーズが高いことから、日本の肉バルが韓国でも受け入れられると判断。
2016年	9月29日	グリッパ	・スターラックスとフランチャイズ契約を締結し、海外に初出店。「牛カツ専門店 京都勝牛」韓国1号店を京畿道城南市にオープン。2年間で30店舗の展開を目指す。
2019年	2月1日	アブ・アウト	・「らーめん山頭火」韓国1号店をソウル市に出店。

(出所) 日本企業各社のプレスリリースより筆者作成。

⑪ホテル・リゾート

年	発表日	企業名	概要
2012年	12月3日	共立メンテナンス	・海外初のビジネスホテル「ドゥーミーインプレミアム」のソウル市出店を決定。
2014年	9月16日	アドアーズ	・JBアミューズメントの第三者割当増資の引き受けを決定。カジノ事業などで協力関係の構築を進める目的。払込総額は約75億ウォン。
	11月21日	セガサミー	・パラダイスとの合弁会社のパラダイスセガサミー(2012年設立、資本金1,406億ウォン)は仁川国際空港隣接地に統合型リゾート「パラダイスシティ」の起工式を実施。 ・パラダイスシティからの収益獲得と、統合型リゾートの開発・運営ノウハウの蓄積を目指す。
	12月15日	藤田観光	・直営ホテルのアジア初出店として2018年夏にソウル市に「ホテルグレイスリーソウル」を開業。訪韓日本人をはじめ海外の観光客をターゲットにする。客室は韓和の融合をデザインコンセプトとした。インバウンド誘客のための相乗効果も狙う。
2015年	1月20日	ソラーレ ホテルズ アンド リゾート	・サンハHMとフランチャイズ契約を締結し、ロワジールホテル・ソウル明洞をオープン。

年	発表日	企業名	概要
2017年	7月13日	西日本鉄道	・海外第1号店としてソラリア西鉄ホテルソウル明洞を9月に開業。
	11月9日	呉竹荘	・ソウル市にホテル呉竹荘仁寺洞を2018年6月に開業。
	12月25日	相鉄ホールディングス	・ソウル市に直営ホテル・アジア1号店を出店。今後、ソウル市に複数店舗展開を目指す。
2019年	3月20日	UDS	・2020年5月末、ソウル市にホテル アンテルームを開業予定。UDSが国内で手がけるホテルブランドの海外初展開。 ・日本の人口減少を背景に、これまで日本で培ってきた企画・設計・運営ノウハウを活かし、今後も中国、韓国、スリランカ等海外での事業展開を推進する予定。

(出所)日本企業各社のプレスリリースより筆者作成。

⑫金融

年	発表日	企業名	概要
2011年	3月10日	Jトラスト	・ネオラインクレジット(ソウル市)の発行済みの全株式を取得し、子会社化する。 ・韓国の消費者金融市場は上限金利44%で運用が可能で過払い問題がないこと、法人税が日本より安いことなど、魅力ある市場と評価。
	7月11日	Jトラスト	・慶銀貯蓄銀行(蔚山市)と新株引受契約書を締結。新株式の発行(普通株式500万株)を250億ウォンで引き受け、子会社化する予定。 ・同行の自己資本の充実を図り、韓国国内の銀行業務に参画。
2012年	10月4日	Jトラスト	・未来貯蓄銀行(済州道済州市)の買収を決定。親愛(ソウル市)を設立し、未来株式会社の資産・負債を継承する(継承後、社名を親愛貯蓄銀行に変更)。 ・日本国内における金融機関との保障事業やクレジットカード事業で培ったノウハウを活用する。
2013年	2月7日	SBIホールディングス	・現代スイス貯蓄銀行(ソウル市)の株式取得を決定。現在、韓国子会社を通じ20.9%の出資を行っているが、同行・同行傘下銀行の発行する新株または劣後債を引き受ける。同行の安定した事業運営を支援。KRX(韓国取引所)に上場しているSBIモーゲージとの連携も目指す。
	11月26日	ライフネット生命	・教保生命と合併でソウル市に教保ライフネットブラネット生命を設立、12月に開業。資本金は320億ウォン、出資比率は教保生命66%、ライフネット生命34%。 ・教保ライフネットブラネット生命は韓国初のインターネット生命保険会社で、20~40代の若い顧客層をターゲットとする。

年	発表日	企業名	概要
2014年	1月9日	Jトラスト	・親愛貯蓄銀行の資産拡大に伴う自己資本比率低下に伴い、連結子会社のKCカードを通じて親愛貯蓄銀行が実施する新株発行による増資を引き受ける。
	2月12日	Jトラスト	・現代C&Rなどが保有するハイキャピタル貸付(ソウル市)の全株式を取得。金融当局の許可を前提に親愛貯蓄銀行と合併を予定。韓国事業拡大を図る。
	2月14日	Jトラスト	・オランダのペリコナスが保有する韓国のケージェイアイ貸付金融(ソウル市)の全株式を取得。韓国におけるさらなる事業展開のため。
	6月9日	SBIホールディングス	・SBI貯蓄銀行(旧 現代スイス貯蓄銀行)が総額1,800億ウォン増資。増資引き受けに対する払込資金は、SBIホールディングスの韓国子会社が韓国国内の金融機関などから調達。
	6月16日	Jトラスト	・韓国スタンダードチャータードキャピタル、韓国スタンダードチャータード貯蓄銀行の全株式を買収する。取得価格(概算)は151億円。韓国全土での営業強化を狙う。
2017年	11月8日	ビットポイント	・子会社のビットポイント韓国(ソウル市)が仮想通貨取引サービスを開始。
2018年	3月13日	SBI FinTech Solutions	・子会社のSBI Cosmoney (ソウル市)が実施する第三者割当増資(20億ウォン)の全額引き受けを決定。国際送金事業の営業開始に当たり、システム開発や新規顧客獲得のためのマーケティング活動強化を図る狙い。
2019年	2月14日	SBI FinTech Solutions	・SBI Cosmoneyの増資引き受け(引き受け額 2億9,700万円)を決議。韓国における国際送金事業の業容拡大、財務基盤強化を目的とする。

(出所)日本企業各社のプレスリリースより筆者作成。

⑬ゲーム・I T

年	発表日	企業名	概要
2011年	5月30日	ソフトバンクテレコム	・韓国最大の通信事業者K Tと戦略的提携を締結し、データセンターサービスとクラウドコンピューティングサービスを日本・韓国企業に提供する合併会社を慶尚南道金海市に設立。出資比率はKT51%、ソフトバンクテレコム49%。東日本大震災を契機にした遠隔地でのバックアップの需要の急増に対応する。 ・韓国でのデータセンター設立のメリットは、距離の近さ、日本の半分程度の電力料金の安さ、I C T (情報通信技術)の先進性。
	6月27日	D e N A	・現地法人DeNA Seoul Co., Ltd.を資本金7億ウォンで設立。韓国からのアプリケーション調達、有力企業への開発サポート、デベロッパーとの協業などを実施する。 ・韓国はゲーム市場が拡大基調にあり、スマートフォンが急速に普及し、関連市場の飛躍的な成長が見込まれる。

年	発表日	企業名	概要
2012 年	8月29日	サイバーエージェント	・Kakaoに出資。Kakaoの潜在力と、Kakaoのグローバル展開における協力可能性を評価。
	9月1日	グリー	・10月にソウル市に現地法人・GREE Koreaを設立。韓国におけるゲームデベロッパーとの協業や開発支援などを行う。
	10月12日	KDDI	・CDN(コンテンツデリバリーネットワーク)サービスを展開するCDNetworks(ソウル市)の普通株式85.5%を約1億6,700万ドルで買収。 ・CDNetworksは韓国, 日本, 中国, 米国, 欧州を中心に世界31カ国でCDNサービスを展開しており, 特にアジアで高い競争力を有している。CDNetworks買収を通じ, 高品質インターネット網とCDNサービスを組み合わせた新たな価値の提供を狙う。
	10月26日	Ustream Asia	・通信事業者KTとの合弁でUstream Koreaを設立することで合意。ライブ映像配信サービスUstreamの韓国での事業展開が目的。
	1月16日	グリー	・スマートフォン向けオンラインゲーム開発のモビクル(ソウル市)の第三者割当増資を引き受け。韓国はオンラインゲーム輸出大国で, 優秀なエンジニアを有する開発会社が多数存在。モビクルとの資本業務提携は韓国での開発パートナー戦略の一環。
	2月10日	マクロミル	・リサーチ会社エムブレイン(ソウル市)の株式51%を取得し, 子会社化。韓国市場におけるネットリサーチ認知度・信頼度向上を目指す。
	6月20日	日本電気	・韓国のICT(情報通信技術)市場向けビジネス強化のため, ソウル市に韓国NECを設立。資本金10億ウォン, NEC100%出資。 ・従来のハードウェア中心のビジネスから, IT・ネットワークのソリューション・サービスの提案型ビジネスに注力すべく, 現地体制を強化する。
	11月14日	アドウェイズ	・韓国にインターネット・スマートフォン広告事業を行う現地法人を設立。急速に拡大する韓国のスマートフォン市場に向けて「AppDriver」をサービス展開する。
	12月11日	NTTドコモ	・アールサポート(ソウル市)の第三者割当増資を引き受け(引き受け総額10億9,000万円, 出資比率19%)。アールサポートが開発した遠隔コントロールソフトウェアを利用したサービスの開発, アールサポートのコンテンツの海外キャリアへの拡販を目指す。

年	発表日	企業名	概要
2013年	3月13日	トランスコスモス	・子会社のトランスコスモスコリアがインターパークINTの子会社でコールセンター事業を展開するインターパークCSを買収し、コールセンター事業をインターパークINTからトランスコスモスコリアに移管。インターパークINTとの連携を深め、インターパークINTが保有するプラットフォーム、決済システム、倉庫、物流などを活用したEC(電子商取引)支援サービスを提供する。
2014年	2月10日	DeNA	・インターネット分野のベンチャー企業支援の一環として、スマートフォンアプリケーション「Between」開発・運営のVCNC(ソウル市)の第三者割当増資引き受けを決定。
	5月8日	サイバーエージェント・ベンチャーズ	スマートフォンアプリケーション向けSSP(サブライサイドプラットフォーム)の開発・運営をするMocoplex, Inc.に出資。
	8月26日	マイクロアド	・MicroAd Korea(資本金2億5,000万ウォン)を設立し、韓国でDSP(デマンド・サイド・プラットフォーム)「MicroAd BLADE」を発売開始。 ・韓国は世界有数のインターネット先進国で、今後ディスプレイ広告市場の成長が見込まれる。2015年9月末までに売上高20億ウォン、導入社数300社を目指す。
	9月25日	トランスコスモス	・釜山センターをリニューアル・拡大し、韓国での事業展開を加速する。
	9月25日	ガーラ	・スマートフォン、タブレットPC向けソーシャルゲームアプリケーションの開発・運営を行う現地法人ガーラコネクト(資本金3億ウォン、同社60%出資)をソウル市に設立。
	9月25日	ガーラ	・スマートフォン、タブレットPC向けソーシャルアプリケーションを開発・運営する現地法人ガーラミックス(資本金3億7,500万ウォン。同社60%出資)をソウル市に設立。
2015年	6月22日	トランスコスモス	・ソウル市にオペレーション拠点「ナミュンセンター」を設立。2フロアに約400席のコールセンター、1フロアに本社を置き、合計3フロアでサービスを提供。
	7月21日	ベンチャーリパブリック	・韓国初の旅行系メタサーチスタートアップのオールステイに出資、筆頭株主に。オンライン旅行市場の盛り上げを図る。
	7月28日	ガーラ	・スマートフォン、タブレットPC向けソーシャルアプリケーションを開発・運営する現地法人ガーラミックス(資本金3億7,500万ウォン。同社60%出資)をソウル市に設立。
	10月27日	メタップス	・モバイル広告プラットフォームを提供するNextapps(ソウル市)の株式51%を1,785万ドルで取得。韓国市場におけるシェア拡大、Nextappsの持つモバイル広告プラットフォームを組み入れた新たなソリューションの提供を狙う。
	11月30日	グノシー	・モバイルコンテンツ・プラットフォーム運営のピキキャスト(ソウル市)の株式取得で同社、親会社のイエローモバイルと合意。日韓両国での事業協力を図る。
2016年	3月30日	トランスコスモス	・韓国での業務拡大に伴い営業拠点5カ所、オペレーション拠点1カ所を新設。

年	発表日	企業名	概要
	10月25日	メタップス	・韓国現地法人を通じSmartcon(ソウル市)株式を取得することを決定。 ・同社のスマートフォンマーケティング、オンライン決済の知見と、Smartconの持つプリペイドカードや電子マネーの発行・管理の知見を融合させ、新たな決済ソリューション開発などをワンストップで支援できる体制の構築を目指す。
2017年	5月17日	ミロク情報サービス	・マルチスマートカード開発のプリリアンツ(ソウル市)、「Phone2Phone」決済技術開発のNFC(同)にそれぞれ約3億円を出資。両社の特許技術を取り込み、新たなクラウドサービス、フィンテック分野のサービス開発、海外を含む新規事業開拓を図る。
2018年	3月29日	SNK	・ゲーム開発会社Neptuneに出資。韓国での事業拡大を目指す。
	4月3日	VOYAGE GROUP	・モバイルゲーム開発会社インフラウェアと合併でソウル市にSelvasM(資本金30億ウォン。出資比率はインフラウェア70%、VOYAGE GROUP30%)を設立。VOYAGE GROUPのパブリッシングノウハウとインフラウェアのゲーム開発力を融合し、グローバル市場向けにモバイルゲーム開発・パブリッシング事業を展開する。
	7月26日	セプティニー	・オプトホールディング(東京都)の韓国子会社eMFORCE(ソウル市)の株式取得を決議。拡大する韓国デジタル広告市場で、既存子会社のJNJ INTERACTIVE INC.との連携を推進する。
2019年	2月12日	DMM GAMES	・韓国のゲーム開発企業の開拓、韓国でのゲーム事業展開のため、現地法人を設立。
	12月18日	トランスコスモス	・子会社のトランスコスモスコリアがWebサイト制作・開発拠点を開設。韓国の優秀な人材を生かし、日本国内と同等のサービスを提供する。まず、日本向けにサービス提供を開始し、将来的には韓国市場向けのサービス展開、日本への人材交流を行う。

(出所)日本企業各社のプレスリリースより筆者作成。

⑭製造業企業の販売拠点

年	発表日	企業名	概要
2011年	2月21日	日本ゼオン	・ソウル市に100%出資でゼオンコリアを設立。ディスプレイ用光学フィルム事業から開始し、段階的にその他の製品群に事業領域を拡大。
	3月18日	宇部興産	・市場開発、営業拠点として100%出資でソウル市にウベコリアを設立。資本金4億ウォン。 ・韓国には潜在力の大きい半導体、電気・電子機器、自動車、造船の企業が多く、韓国市場の重要性が増していると判断。

年	発表日	企業名	概要
2012 年	5月30日	富士通フロンテック	・子会社FKM(ソウル市)の全株式を金融関連機器販売のチョンホコムネットに売却した上で、チョンホコムネットの株式10%相当を取得。 ・以上を通じ、チョンホコムネットとの協力関係を強化し、韓国でのATM販売拡大、高品質サービス提供を目指す。
	5月31日	荏原製作所	・ソウル市に100%出資で韓国荏原風水力機械を設立。資本金19億ウォン。 ・日本・中国・インドと並ぶアジアの重要市場である韓国で同社のポンプ製品の販売・アフターサービスを行う。今後、取り扱い製品を拡充し、事業の拡大を目指す。
	6月15日	神戸製鋼所	・釜山市に溶接材料の販売を行う合併会社・神鋼韓国溶接販売を販売代理店の脈韓商事などと設立。資本金8億ウォン。 ・造船、エネルギー分野での販売量確保を目指す。
	7月1日	トッキ	・有機ELディスプレイ製造装置のアフターサービス拠点を忠清南道天安市に開設。
	7月28日	萩原電気	・100%出資で萩原電気韓国をソウル市に設立。資本金は6億5,000万ウォン。主要取引先の韓国での販売、生産・技術開発サポートを現地で行う狙い。
	8月12日	フルヤ金属	・工業用貴金属製品の販売を目的に100%出資で現地法人を設立。資本金は4億ウォン。
	9月27日	ポリプラスチックス	・100%出資で輸入販売会社・POLYPLASTICS KOREA, LTD.をソウル市に設立。 ・電気・電子や自動車関連で韓国大手企業の存在感が高まっており、韓国に拠点を置いて用途開発を推進することの重要性が高まっている。今後、中国やASEANに進出する韓国系メーカーの開拓を進め、顧客へのサポート体制を強化する。
	10月20日	富士フイルム	・人口が多くデジタルカメラの潜在需要が見込まれる韓国に、デジタルカメラ製品輸入・販売の現地法人FUJIFILM ELECTRONIC IMAGING KOREA(ソウル市)を設立。 ・現地市場に密着したマーケティング機能を強化し、販売ルート拡大、広告宣伝を進める。
	11月8日	カネカ	・市場調査、販売、事業支援活動を行う100%出資子会社・カネカコリアをソウル市に設立。 ・電子材料における韓国企業との関係を強化し、顧客密着型の開発・営業支援の拠点とする。
	4月17日	日立造船	・国際調達の拡大、韓国内の営業強化を目的に、ソウル支店を開設。従来、調達のみを行っていた釜山支店を閉鎖。
2012 年	6月20日	帝人デュポンフィルム	・有力エレクトロニクス企業が集積する韓国における顧客満足度向上を図るため、ソウル支店を閉鎖し、7月1日付けで現地法人Teijin DuPont Films Korea Limited.を設立。業務内容は韓国におけるフィルム製品販売の総代理店。
	7月24日	蝶理	・現地法人・蝶理コリアを資本金5億ウォンでソウル市に設立。化学品事業における事業拡大を目指す。

年	発表日	企業名	概要
	9月21日	アグロ カネ ショウ	・韓国での販売拡大に伴い、ソウル市に100%出資(資本金2億ウォン)で現地法人を設立。韓国における営業活動の拠点とする。
	10月30日	アルパイン	・拡大する韓国自動車メーカー向けビジネス強化のため、2012年10月に現地法人・アルパイン韓国をソウル市に設立。2015年に売上高35億円を目指す。 ・将来的には現地サプライヤーからの部材調達も検討する。
	12月21日	イハラサイエ ンス	・自社製品の販売強化などを目的にソウル市に100%出資の現地法人(資本金10億ウォン)を設立。
2013 年	1月31日	ホシザキ電機	・業務用厨房機器の販売・保守サービスを行う子会社をソウル市に設立(資本金45億ウォン, 同社出資比率67%)。 ・今後の韓国の飲食産業・観光産業の成長による需要拡大を見込む。
	2月18日	ハマイ	・バルブの拡販, 新規需要開拓, 顧客ニーズへの対応力強化のため、釜山市に100%出資子会社(資本金25億ウォン)を設立。
	3月18日	リコー	・韓国市場での販売・サービス強化のため、100%出資でソウル市に販売会社リコー코리아を設立、プロダクションプリンティング製品の販売を開始。将来的にはオフィスソリューション事業も展開する予定。
	3月18日	古野電気	・韓国商船市場での製品・部品販売, 技術サービス強化を目的に100%出資子会社を釜山市に設立(資本金12億ウォン)。
	4月4日	ダンロップス ポーツ	・韓国における「クリーブランドゴルフ」ブランドのゴルフクラブ販売強化のため、ゴルフ用品販売会社・Cleveland Golf Korea Co., Ltd.の株式2%を買い増し子会社化。
	4月24日	TOWA	・ソウル市に100%出資でTOWA韓国を設立。韓国の半導体メーカーに対して、これまで現地代理店・本社営業本部で営業活動を行ってきたが、完全子会社の販売事業会社を設立し、営業を開始することにした。
	4月25日	富士電機	・韓国市場において従来からのコンポーネント販売に加え、プラント向けシステムの拡販強化に取り組む。そのために、富士電機機器制御が保有する富士電機制御코리아の全株式を富士電機に譲渡し、富士電機코리아に社名変更。
	5月8日	シスメックス	・韓国代理店を子会社化。韓国における検体検査機器・試薬の販売、サービス・サポートの強化を目指す。
	5月31日	大江電機	・営業所を現地法人化。事業内容は電機部品販売、OA製品の製造・販売、ソフト開発。
	6月24日	リケンテクノ ス	・フィルム製品を販売する100%出資子会社(ソウル市, 資本金6億ウォン)を設立。今後拡大が期待されるアジア市場への拡販活動を目指す。
	6月28日	美津濃	・2013年4月1日に新設したMizuno Korea(ソウル市)が、Duckhwa Sportsの販売事業を譲り受けることを決定。

年	発表日	企業名	概要
2014 年	8月5日	日阪製作所	<ul style="list-style-type: none"> ・ソウル市に100%出資子会社を10月に設立する。熱交換器の販売、サービスなどを行なう。 ・石油化学、LNG、電力などのプラントエンジニアリング企業や造船企業といった韓国の主要顧客に対する迅速な対応を実現する目的。
	9月2日	ファーマフーズ、日本ペットフード	<ul style="list-style-type: none"> ・ファーマフーズ30%、日本ペットフード19%、韓国・ブルムン51%で、合併会社シーエイエフをソウル市に設立。資本金10億ウォン。 ・当面は日本ペットフードの製品をファーマフーズが韓国に輸出し、ブルムンの韓国国内ネットワークで販売する。将来的にはファーマフーズの機能性素材を配合したペットフードを韓国で販売する。
	10月9日	小野薬品工業	<ul style="list-style-type: none"> ・100%出資子会社をソウル市に設立することを決定。設立は2013年12月の予定。 ・医薬品需要の高まる韓国市場で、既存品の販売支援に加え、将来は抗がん剤などの販売を行なっていく予定。
	11月5日	ロキテクノ	<ul style="list-style-type: none"> ・産業用フィルターカートリッジ、オゾン発生装置および水処理システムの販売を目的にソウル市に100%出資子会社(資本金2億ウォン)を設立。
	11月28日	大川原製作所	<ul style="list-style-type: none"> ・ソウル市に100%出資の販売法人オーケーダブリューコリア(資本金3億ウォン)を設立。韓国企業の電子、電池、バイオ、医薬品分野の設備投資と共に、増加が続く韓国企業の海外での設備投資にも対応する。
	1月29日	アイシン精機	<ul style="list-style-type: none"> ・ソウル市に100%出資子会社AISIN KOREA CO., LTD.を2013年11月に設立、2014年1月に営業を開始。韓国の自動車メーカーへの営業体制の強化を狙う。
	9月11日	グンゼ	<ul style="list-style-type: none"> ・ソウル市に100%出資子会社の営業拠点・韓国グンゼを設立(資本金1億ウォン)。変化の激しいタッチパネル市場に迅速に対応し、電子部品事業を拡大していく。
	9月29日	ニレコ	<ul style="list-style-type: none"> ・プロセス事業における制御・計測装置の販売・保守サービスのため、慶尚北道慶州市にNireco Process Korea Co., Ltd.を設立(出資比率66.7%)。同事業の規模拡大を目指す。
	10月1日	JSR	<ul style="list-style-type: none"> ・100%出資子会社のJSRマイクロコリア(忠清北道清州市)から電子材料事業の販売代理店機能を分社化し、PERIコーポレーションとの間で合併会社(京畿道城南市。JSR出資比率40%)を設立。 ・電子材料事業における韓国市場の重要性を考慮し、電子材料事業に特化した体制を確立し、現地化を促進する狙い。
	10月7日	三井化学	<ul style="list-style-type: none"> ・機能樹脂を中心としたマーケティング拠点として韓国支社を設立し、事業拡大を図る。三井化学の韓国拠点は6拠点目になる。
	12月3日	ニプロ	<ul style="list-style-type: none"> ・韓国における人工透析関連商品の販売代理店の東徳医療器への資本参加(出資額20億ウォン、出資比率33.3%)を決定。シェア拡大、販売強化を狙う。

年	発表日	企業名	概要
2015年	3月19日	コニカミノルタ	・京畿道高陽市に100%出資で計測機器販売会社を設立。世界的なディスプレイ・家電メーカーを擁する韓国では顧客に密着した販売戦略が重要と判断し、現地販売店から現地法人に販路を変更。
	4月1日	太陽ホールディングス	・韓国での半導体パッケージ向け製品の販売とマーケティング機能の強化のために、販売会社(資本金1億ウォン)を京畿道安山市に設立。
	4月1日	日本触媒	・電子情報材料事業の成長基盤確立のために2007年に韓国に駐在員事務所を設立したが、一層の営業活動強化を図るため駐在員事務所を現地法人(京畿道城南市。資本金2億ウォン、同社100%出資)に変更。
	12月22日	富士通コンポーネント	・韓国市場でのリレー、タッチパネル等の販売強化のため、ソウル市に100%出資で現地法人を設立(資本金8億ウォン)。
2016年	3月15日	三井化学	・韓国支社を現地法人化。販社機能を付与し、自動車向け、電気電子材料向け製品を主ターゲットに事業拡大を図る。
	9月1日	コニカミノルタ	・プロダクションプリント専業販社をソウル市に設立。韓国市場での販売・サービス強化を狙う。
2017年	1月26日	新コスモス電機	・現地法人を京畿道城南市に設立。産業用ガス検知警報器、業務用ガス警報器の輸入・販売・アフターサービスを行う。2018年度に2億6,000万円の売上高を目指す。
	2月24日	SCREENホールディングス	・韓国での半導体機器の販売・保守体制強化を目的に、グループ会社SCREEN HD Korea Co.,Ltd.(ソウル市)から半導体部門を分離し、SCREEN SPE Korea Co., Ltd.(京畿道龍仁市)を設立。
	7月14日	日本無線	・中小型船やアフターマーケットなどの大型船以外の市場獲得のため、100%出資の販売・サービス子会社Alphatron Marine Koreaを釜山市に設立。
	12月4日	日立製作所	・昇降機の販売・サービスを行う子会社をソウル市に設立。
2018年	1月18日	リックス	・産業機械、試験機械、建設設備などの販売を行う宇田成業(ソウル市)を子会社化。リックスグループ製品の韓国での販売・サービス展開、韓国製品の日本国内での販売などに注力する。
	8月27日	スーパーツール	・韓国市場での販売力強化のため、ソウル市に現地法人(資本金1億ウォン、スーパーツール100%出資)を設立することを決定。
	8月30日	オークマ	・2017年4月に設立した韓国現地法人の新社屋が仁川経済自由区域に完成。新社屋のショールーム機能を活用し、世界第6位の工作機械市場である韓国での販売・サービス体制を強化。
	10月1日	三菱重工コンプレッサ、三菱商事	・三菱重工コンプレッサ70%、三菱商事30%の出資比率でMHI Compressor Korea, Ltd.(MCO-K)(ソウル市、資本金9億ウォン)を設立、営業を開始。石油化学プラント分野のエンドユーザー、EPC(設計・調達・建設)企業に対する連携緊密化・対応迅速化を図り、韓国市場を開拓する。

年	発表日	企業名	概要
2019年	11月8日	エヌ・ピー・シー	・自動化・省力化装置の販売先である既存顧客に迅速なサポート・サービスを提供する目的で京畿道水原市に100%出資の子会社(資本金1億ウォン)を設立。
	2月7日	島津製作所	・計測機器の100%出資の販売子会社(ソウル市, 資本金84億ウォン)を設立。従来の合併会社経由の販売から転換し, 変化する市場に迅速に対応する。2022年度に売上高800億ウォン, 営業利益45億ウォンを見込む。
	5月8日	大成ラミック	・ソウル市に韓国支店を新設。韓国市場での販売拡大のため, 液体充填機のデモルームを併設した拠点を構築。

(出所)日本企業各社のプレスリリースより筆者作成。

⑮製造業企業のR&D拠点

年	発表日	企業名	概要
2011年	6月20日	アルバック	・海外初の研究所である韓国超材料研究所を子会社の韓国アルバックの附属研究所として京畿道平沢市に設立。 ・韓国の大手電機メーカー主導による新規デバイスの商品化進展や素材部品・製造装置の国産化が進み, 韓国の製造装置メーカーの台頭が著しくなってきた。それに対抗すべく, 日本国内と同レベルの研究所を韓国に設立して顧客との関係を強化し, 拡販を行っていく。
	8月11日	保土谷化学	・韓国子会社のHODOGAYA CHEMICAL KOREA CO.,LTD.が忠清北道清原郡に研究所を開設。 ・有機EL事業は韓国メーカーが世界の最先端を進んでおり, 開発面でも常に顧客と直接アクセス可能な韓国での研究開発体制の構築が不可欠と判断。
2012年	10月10日	住化分析センター	・ソウル市に100%出資でSCAS韓国を設立し, 10月中旬から営業開始。 ・日系企業の進出が進み, 日本国内と同等以上の品質管理・製造管理が求められている。韓国企業の独自の開発案件も増えている。そのため, 韓国で研究開発支援, 生産支援を通じて, ソリューションや分析・評価サービスを提供する。
2013年	4月24日	アルプス電気	・現地法人の韓国アルプス(光州市)が車載, 民生市場向け製品の開発・設計フロア, 生産ラインを配したR&D棟を新設。 ・R&D棟新設により, 韓国の電子産業, 自動車産業に対する迅速な製品開発・供給が可能になる。
	7月1日	クミアイ化学工業	・100%出資で現地法人クミカコリア(資本金1億ウォン)をソウル市に設立。韓国での自社新製品の開発, 登録を推進する。
2018年	4月26日	マキタ	・電動工具・園芸品機器等の開発・設計を行う100%出資子会社(資本金1億ウォン)をソウル市に設立。 ・韓国は電子系技術者の人材獲得が期待でき, 日本からも近いいため, 開発拠点として良好な環境を有していると評価。

年	発表日	企業名	概要
	10月10日	アークレイ	・研究開発拠点「韓国開発センター」(京畿道軍浦市)を開設。日本、シンガポールの開発拠点と連携し、血糖自己測定器の新システム開発に注力する。
	10月18日	アマダ	・現地法人アマダ・コリアが新「仁川テクニカルセンター」を設立。2021年までに韓国国内売上高を2017年比約1.6倍に拡大する計画。
	10月22日	デサント	・ランニングシューズ等の研究開発拠点Descente Innovation Studio Complex Busan(DISC BUSAN)を開設。靴の研究開発拠点が集積する釜山市でも最大規模の施設で、様々な国から人材を採用し、それを生かせる組織体制と実験検証設備・機器を備える。

(出所) 日本企業各社のプレスリリースより筆者作成。

⑩物流・倉庫

年	発表日	企業名	概要
2011年	3月2日	日立物流	・ソウル市に100%出資子会社・日立物流コリアを設立。資本金6億ウォン。輸出入貨物国際フォワーディング業務、3PL(サードパーティー・ロジスティクス)業務(保管・配送など)を行う。 ・アジアの物流ハブの地位を確立した韓国においてフォワーディング事業の受注拡大とグローバル3PLの推進を図る。
2012年	7月17日	メタルワン、三菱商事	・メタルワン(出資比率80%)、韓国三菱商事(同10%)は、東部エクスプレス(同10%)と共に、蔚山港湾敷地内に自動車業界を中心とする顧客向けの鋼材専用保管を行う倉庫会社・MODEXを2012年3月に設立、本格稼動に入った。 ・蔚山港湾の保管スペースの大幅な不足を解決すると共に、欧州からの最新鋭設備などを導入することで港湾における鋼材取扱い・保管状況を改善する。
	9月7日	日陸	・韓国都心空港、オリエント海運、長錦商船の韓国企業3社と共同出資でCALTロジスティクスを設立し、釜山新港で化学品の運送・倉庫・取扱い事業を行う。 ・本格的な低温の危険物倉庫と常温の危険物倉庫を建設し、日本の化学メーカーおよび韓国の大手企業を対象に、高品質な国際化学品物流サービスを提供する。
2013年	7月11日	センコー	・韓国企業2社と合弁会社KO-SENKO Logistics CO.,LTD.(資本金40億ウォン、センコー35%出資)を設立。釜山新港・熊東地区に物流センター着工。自由貿易地域の機能を生かした物流サービスを提供する。 ・韓国国内、日本と韓国・中国など東アジアでの物流サービスの強化を目指す。

年	発表日	企業名	概要
2014年	5月19日	日陸	・危険物倉庫運用開始に合わせ、ソウル市にNRS LOGISTICS KOREAを設立。日本と同水準の国際化学品物流サービスを提供する。
	6月7日	ナイス	・現地法人ザ・ナイスコリアの運営のもと、初の海外物流センターとして釜山新港総合物流センターが稼働開始。 ・在庫管理機能や仕分け・配送などの機能を1つの拠点に集約し、物流戦略の合理化・強化を図る。
	6月25日	SGホールディングス・グローバル	韓国子会社SAGAWA LOGISTICS KOREAが仁川空港自由貿易地域物流団地内に新倉庫を開設し、輸入通関サービス事業を開始。
	7月10日	日陸	・日陸(出資比率45%)は、HAN-EXPRESS(同45%)、KUKDONG MES(同10%)とともに危険物物流に特化した合弁会社NRS-HANEXをソウル市に設立。韓国では危険物事故の急増を受け、2015年1月から化学物管理法による法規制強化が予定されている。その需要に対応する。
2015年	4月23日	セイノーホールディングス	・釜山第2物流センターが稼働開始。釜山新港を日本のバックヤードとして活用するロジスティック戦略を顧客に提供し、コスト削減、リードタイム短縮を実現する。
	6月2日	内外トランスライン	・慶尚南道昌原市に同社70%、銀山海運航空30%の出資比率で合弁会社(資本金80億ウォン)を設立。倉庫業、貨物運送業、貨物梱包業、複合運送幹旋業を行う。
	6月4日	日本通運	・現地法人韓国日本通運が、釜山新港熊東背後団地の自由貿易地域に自社新倉庫を建設。今後さらに日本海側主要港のハブ拠点として需要が増える見込み。倉庫建設により物流ニーズに対応し、品質向上を図る。
	8月1日	下関海陸運送	・日韓複合一貫輸送サービスの物流品質向上などを目指し、釜山市にSKU KOREAを設立。
2016年	4月25日	丸全昭和運輸	・釜山市に100%出資の現地法人を設立。東アジアにおけるサプライチェーンへのサービス拡充、東南アジア拠点との連携による高品質物流サービスの提供を目指す。
	8月1日	センコー・新潟運輸	・合弁会社NH-SENKO Logistics Co.,Ltd.(資本金40億ウォン。出資比率はセンコー55%、新潟運輸10%、ファソンエクスプレス35%)を設立。釜山新港隣接地の熊東物流団地に冷凍・冷蔵、危険物保管エリアを備えた物流センターを建設。
2018年	11月5日	大東港運	・物流会社の東甫(釜山市)の株式13%を追加取得し、持ち分を33%に引き上げ。東甫との資本・事業の提携関係強化を軸にアジア市場への取り組みを強化する。
2019年	2月15日	内外トランスライン	・韓進新港物流センターの株式60%取得(取得額3億8,600万円)を決定。釜山新港地域での倉庫会社獲得で倉庫事業を発展させる狙い。

(出所)日本企業各社のプレスリリースより筆者作成。

⑰その他非製造業

年	発表日	企業名	概要
2011 年	1月12日	明光ネット ワークジャパ ン	・主に中高生を対象とした学習カウンセリングなどを行うエデュプレックス(ソウル市)の株式を取得。持株比率29.8%に。 ・株式取得によりエデュプレックスとの関係を強化し、韓国における学習塾展開を加速させる。
	1月25日	中部日本放送	・総合編成チャンネルテレビ局CSTV(ソウル市)に1億円(出資比率0.44%)を出資。番組協力、コンテンツ交流のみならず、アジアと名古屋の交流をプロデュースする業務を目指す。
	3月11日	ユーラスエナ ジーグループ	・JAソーラーグループの子会社からジンドサンパーク(全羅南道珍島郡)の全株式の譲渡を受ける。 ・ユーラスエナジーグループは2008年に韓国で太陽光発電所を稼働させている。さらなる事業展開を進めていたところ本件の紹介があり、譲渡を受けた。
	3月28日	EPSインター ナショナル	・韓国における営業強化のため、ソウル市に100%出資でEPS韓国(資本金4億ウォン)を設立。CRO(医薬品開発業務受託機関)業務全般を行う。 ・韓国は日本申請向け臨床試験、グローバル臨床試験の実施において顧客の関心が最も高い地域であり、重要拠点と位置付けている。
	7月6日	楽天トラベル	・現地法人・韓国楽天トラベルが釜山支店を開設。日本人旅行者のみならず韓国国内外の旅行需要の取り込みを図る。
	7月29日	ノバレーゼ	・安定した成長が続く韓国市場でプライダル事業などを展開すべく、ソウル市に100%出資子会社・ノバレーゼコリアを設立。資本金7億ウォン。
	9月1日	ジェイ エ イ シー リク ルトメント	・9月から韓国拠点(ソウル市)が業務開始。 ・過去数年にわたり提供してきた韓国人の海外就業サポートに対して雇用支援を行う韓国産業人力公団よりMOU(政府認定文書)を受けたことや、日本企業から韓国進出の相談を受ける機会が増えたことを受けて、韓国進出を決定。
	11月30日	パソナグルー プ	・パソナコリア(ソウル市)を設立し、韓国企業・日系企業を対象にグローバルに活躍できる人材採用を支援する人材紹介業を開始。 ・韓国は貿易が拡大し、韓国企業の新興国進出も進み、グローバル人材の需要が拡大している。また、日本企業も韓国への投資を増やしており、日本本社とのパイプ役を担える人材ニーズが高まっている。
2012 年	1月1日	MKタクシー	・ソウルMKを設立。「リーズナブルな定額料金」、「日本でのクレジット決済で安心」、「ウェブでも簡単予約」のハイヤーサービスを提供。
	2月23日	内田洋行	・ETNERSデザインと事業提携、同社の増資に参加。内田洋行の持ち株比率は16.7%に。 ・アジアでのICT(情報通信技術)空間構築事業として、中国市場と共に韓国市場を重視。

年	発表日	企業名	概要
	3月5日	ダスキン, 三井物産	・両社の合弁会社・ミスタードーナツコリア(ソウル市)はダストコントロール事業を展開すべくフードマース(同)と合弁会社を設立(出資比率は前者49%, 後者51%)。 ・韓国は生活様式や衛生意識が日本と類似している。2020年までに家庭顧客数40万件, 売上高40億円を目標とし, 家庭用清掃用具のレンタル文化の定着を目指す。
	5月29日	東芝	・風力発電機器事業, 風力発電所の開発・建設・運用を行うユニスン(慶尚南道泗川市)に資本参加する。出資比率は34%, 出資総額は約843億ウォンの予定。 ・ユニスンは韓国メーカートップの実績を誇り, 風車本体技術, 発電機技術, 豊富な製造能力を有する。相乗効果を発揮し, 再生可能エネルギー全量買取り制度により市場拡大が見込まれる日本市場, 世界各国市場で風力発電事業の拡大を推進する。
	6月8日	JX日鉱日石エネルギー	・100%出資でJX Nippon Oil & Energy Korea Corporation(ソウル市)を設立。資本金は9億5,000万ウォン。アジア内需の取り込みの一環として, 韓国事業拡大のために迅速な情報収集, 機動的な対応が必要と判断し, 現地法人の設立を決定。
	10月15日	アスクレップ	・韓国でCRO(医薬品開発業務受託機関)事業を展開するため, 100%出資の現地法人(資本金2億ウォン)をソウル市に設立。
2013年	11月15日	大和リビング	・市場拡大が見込まれる韓国で賃貸住宅管理事業を展開すべくkt estateとの合弁会社を設立。資本金10億ウォン, 出資比率は大和リビング49%, kt estate 51%。
	12月3日	レオパレス21	・ウリ管理との合弁でウリレオPMC(資本金2億ウォン, 出資比率は50:50)を設立。ウリレオPMCは成長が見込まれる韓国の賃貸住宅市場で管理業務を展開する。
	6月3日	長大	・1996年から韓国の長大橋プロジェクトに参画している同社は, 韓国インフラ市場での事業拡大を目的にソウル市に長大コリアを設立。
	9月17日	エスキュービズム	・ソウル市に現地法人エスキュービズムコリア(資本金1億ウォン)を設立。韓国で人工光型植物栽培システムの販売, コンサルティングなどを行なう。2年目に2億円の売上高を目指す。 ・韓国は日本より寒く, サンチュを生で食べる文化があることから, 水耕栽培の野菜のニーズが今後高まると予想。
	10月23日	アダストリア	・2014年1月に孫会社・Adastria Korea Co., Ltd.を設立する。資本金32億ウォンで, 出資者は香港のAdastria Asia Co., Ltd..業務は衣料品などの輸出および販売。
	11月18日	サニーサイドアップ	・韓国市場でマーケティング支援, ブランディング業務を行う100%出資子会社(ソウル市。資本金1億ウォン)の設立を決定。
2014年	12月20日	黒田電気	・慶尚南道金海市に工業団地造成事業のための現地法人を設立。韓国への工場進出を計画する日本・海外の企業を支援する。
	6月13日	日本駐車場開発	・アジアでの事業展開の一環として, ソウル市に現地法人を設立し, 駐車場事業の拡大を図る。
	10月20日	伯東	・韓国市場での販売促進のため, ソウル市に韓国支店を開設。

年	発表日	企業名	概要
2015年	12月1日	エイブル	・海外9店舗目となる「エイブルネットワーク ソウル店」を出店。日本と同一のサービスを現地駐在日本人に提供。日本での部屋探しを必要とする現地韓国人のサポートも行う。
2016年	7月6日	スズケン	・医薬品・医療機器卸売業のポクサンナイス(釜山市)と資本業務提携を締結。ポクサンナイスに対する支援を通じ、韓国医薬品流通事業を強化する。
	2月16日	大和ハウス	・REIT企業のK-top自己管理不動産投資が実施する第三者割当増資を引き受ける業務・資本提携契約を締結。約3億3,000万円相当の普通株式を取得する。 ・大和ハウスとK-top自己管理不動産投資の両社は、3,000戸(5年間)の管理委託を目標とする賃貸住宅の開発や、ビジネスホテルの開発を行う計画。
	10月21日	ユーラスエナジー	・韓国における3件目の風力発電所(江原道太白市)が完成。一般家庭約9,000世帯分が消費する電力を供給。今後とも意欲的な再生可能エネルギー導入目標を掲げる韓国を主要マーケットと位置づける。
2017年	11月27日	ネオキャリア	・同社が運営する外国人紹介サービス「ブリッジーズ」は、韓国の人材派遣会社TOSと共同で日本就職支援学校の提供を開始。開校後1年間で600人の受講者を目標とする。
2018年	1月30日	グローバルトラストネットワークス	・外国人の日本での生活支援などを行う同社は、ハノイ、ホーチミン、ウランバートルに次ぐアジア4番目の拠点として韓国支社(ソウル市)を開設。
	2月27日	アルコニックス	・韓国国内におけるアルミ、銅、ニッケル、レアメタル等非鉄金属製品の販売、輸出・輸入・三国間取引を行う現地法人をソウル市に設立することを決定。販売網の強化、顧客に密着したサービスの提供、サービスの質の向上を目指す。
	4月23日	レオパレス21	・マニラ、ヤンゴンに次ぐ海外3カ所目のサービスオフィスをソウル市に開設。
	10月30日	ベルグアース	・農業法人BJアグロ(済州道済州市)の第三者割当増資を引き受け、子会社化することを決議。韓国国内での肥料等の販売強化を狙う。将来的には東アジア全体をターゲットに日韓の優秀な種子、農業用資材、苗・栽培システムの販売を推進する。
	11月5日	成学社	・韓国人を対象に日本語教育、日本での就職支援を行う100%出資子会社・成学社コリア(ソウル市、資本金1億ウォン)を設立。
	11月16日	第一交通産業	・インバウンド需要を取り込むため、一般旅行業を行う現地法人(資本金3億ウォン、同社100%出資)をソウル市に設立。
2019年	4月1日	ネクスティエレクトロニクス	・半導体・電子部品販売の現地法人をソウル市に設立。資本金28億ウォン、出資比率はネクスティ エレクトロニクス75%、韓国豊田通商25%。韓国の次世代自動車産業の拡大を見込む。

年	発表日	企業名	概要
	4月3日	ワタベウェディング	・韓国における海外挙式サービス、衣装販売などを行う現地法人ワタベコリア(ソウル市、資本金3億ウォン)を設立。 ・韓国の結婚式の多様化、海外旅行者数の増加を受け、海外リゾートウェディングの需要取り込みを狙う。ハワイ・グアム・ダナン・バリ・沖縄での挙式商品・衣装サービスを開発・展開する。
	7月12日	ベルトラ	・システム開発企業の12CM.Incとの合併でベルトラコリア(京畿道城南市)を設立することを決定。韓国向けに全世界向けの現地体験ツアーを販売するためのオンラインおよびモバイルプラットフォーム運営事業等を展開する狙い。

(出所)日本企業各社のプレスリリースより筆者作成。

⑱在日韓国系企業

年	発表日	企業名	概要
2012年	6月8日	ネクソン	・オンラインゲームの開発・配信を行うNCSoft Corporationの発行済み株式の14.7%を取得。両社の長期的な協力関係の基礎を築き、それぞれの優位性を活かしたビジネス機会を獲得することを目的とする。
2013年	10月30日	ネクソン	・子会社のネクソン・コリア(ソウル市)がモバイルゲーム開発のムーンラビット(ソウル市)に戦略的投資を実施。ネクソンのモバイルゲームのラインアップ拡充を図る。
2016年	9月29日	LINE	・Snowが発行する第三者割当増資を引き受け。Snowの議決権割合は25%に。 ・韓国、中国でのビジネス拡大や、LINEユーザーへの新たな価値の提供を狙う。
2017年	7月10日	LINE	・100%出資子会社LINE GAMESをソウル市に設立、LINE GAMESがゲーム開発会社NextFloor Corporation.の株式51%を取得。ミドルコアを中心としたゲームコンテンツの開発・運用体制の強化を図るとともに、グローバル展開を加速化する。
	8月30日	ネクソン	・韓国子会社のネクソン・ジーティーが、不動産賃貸業を行う中央板橋開発(ソウル市)の発行済株式の99.9%を取得し、子会社化。
2018年	5月28日	ネクソン	・韓国子会社のネクソン・コリアがモバイルゲーム開発のナット・ゲームズ(ソウル市)の株式を追加取得することを決議(取得額147億1,700万円)。ナット・ゲームズとのシナジー効果最大化、協業の強化などを目的とする。
	12月12日	LINE	・韓国子会社LINE Plusを通じ、ハッキング攻撃対抗技術の開発などを行うセキュリティ企業・グレイハッシュを買収。

(出所)日本企業各社のプレスリリースより筆者作成。

⑩M&A

年	発表日	企業名	概要
2011年	4月28日	住友ゴム工業	<ul style="list-style-type: none"> 傘下のSRIスポーツ(現 ダンロップスポーツ)を通じ、ゴルフ用品販売会社のクリーブランドゴルフコリア(ソウル市)の発行済み株式49%を取得。 韓国は世界第3位のゴルフ用品市場。韓国でのマーケティング活動を強化し、ゴルフクラブのシェア向上につなげる。
2012年	1月24日	サッポロインターナショナル	<ul style="list-style-type: none"> 韓国国内のサッポロプレミアム販売会社として、メイル乳業100%出資で2011年6月に設立されていたエムズビバレッジの株式15%を取得。 韓国の輸入ビール市場は2年連続で2桁増と急拡大している。同社では、株式取得に合わせ、非常勤取締役派遣による販売・マーケティング戦略への関与などを通じ、韓国における輸入ビールトップブランドを目指す。
	2月8日	住金物産, 荒井製作所	<ul style="list-style-type: none"> ヘッドレスト・アームレストを製造するウボテック社と資本・業務提携。日本側2社は共同でウボテックの転換社債を引き受け、2013年に株式転換する予定。転換後、住金物産グループの出資比率は20%に。 ウボテックの機構部品を組み込んで日本、北米・中南米向けに販売する予定。
	3月23日	ミネベア	<ul style="list-style-type: none"> 韓国、中国、フィリピンに生産拠点を有する精密小型モーターメーカー・モアテックの株式の50.8%を取得。同社の品質・供給力・コスト競争力を評価。同社と連携、補完しつつ、自動車向けなど精密小型モーター市場での成長と収益性の実現を図る。
	6月4日	ダイフク	<ul style="list-style-type: none"> 韓国の最大手洗車機メーカーのハンリン機械(京畿道始興市)の全株式を取得。 韓国市場のニーズに合致した商品の開発・生産・販売を行っていくとともに、ダイフクグループの海外拠点を活用することで、中国、ASEAN、欧米諸国をにらんだグローバル戦略を展開する。
	6月27日	ユニゾン・キャピタル	<ul style="list-style-type: none"> ネクスコンテクノロジー株式会社に対する公開買い付け開始を発表。同社のMBO(マネジメント・バイアウト)を支援し、同社のアジアでの顧客拡大、事業展開を支援する。
	7月24日	日本電産サンキョー	<ul style="list-style-type: none"> SCD Co.,Ltd.(京畿道龍仁市)の発行済み株式の51.42%を取得。 SCD Co.,Ltd.は冷蔵庫用モーター駆動ユニット、エアコン用モーターの開発、製造、販売を行っており、新興国に強い韓国系白物家電メーカーと強固な関係を構築している。株式取得により、従来弱かった韓国系白物家電メーカーへの販売機会を獲得し、冷蔵庫以外の白物家電、住宅設備、サニタリー製品などの拡販を行う。

年	発表日	企業名	概要
2013年	1月17日	コニカミノルタビジネステクノロジーズ	・韓国国内のビジネスコンビニ最大手のFedEx Kinko's Korea(ソウル市)を買収。 ・買収により今後成長が見込まれる韓国のプロダクションプリント分野に向けて、多彩な出力サービスを展開する。
	10月3日	UACJ, 丸紅メタル	・UACJ, 丸紅メタルは、韓国のアルミニウム加工・販売会社のエフエスピーに資本・経営参加。出資後の出資比率は韓国側55%, UACJ 40%, 丸紅メタル5%。 ・需要拡大が見込める液晶・半導体製造装置向けアルミニウム厚板・加工品などの販売をワンストップで対応する目的。
	11月5日	リニカル	・子会社のリニカルコリア(ソウル市)がCRO(医薬品開発業務受託機関)事業を展開するP-pro Korea(大阪市所在のピープロプロジェクトの100%出資子会社, ソウル市)の全株式を取得。アジアにおける共同治験の多国間受託体制を強化する狙い。
	11月8日	アミューズ	・エンターテインメント事業を展開するKhan Enterprise(ソウル市)の発行株式80%を取得。韓国内におけるアミューズのエンターテインメント事業の拡大, 両社による新しいエンターテインメント・コンテンツの創出を目指す。
2014年	7月16日	リコー	・100%出資の販売会社リコーコリアを通じて、フューチャーテックおよびフューチャーウェアの全株式を取得。韓国市場におけるサービス事業を強化。
2015年	5月11日	日本製鋼所	・コンパウンド用混練押出機メーカーのSM PLATEK CO.,LTD.(京畿道安山市)を買収。コンパウンド用混練押出機におけるグローバルスタンダード機をSM PLATEK CO.,LTD.が担い、世界市場での受注拡大を図る。
	10月28日	TOWA	・サムスン電子子会社の半導体製造装置メーカー・SEMES(忠清南道天安市)のモーディング事業を譲受。事業機会の創出やシナジー効果に期待。
2016年	3月3日	三井物産	・韓国カーボン(慶尚南道密陽市)に306億ウォンを出資し、株式10%を取得。成長が期待される航空機・自動車など輸送機器向け複合材料加工事業拡大の一環。
	3月27日	安川電機	・子会社の韓国安川電機がドゥリムロボティクスの株式35%を280億ウォンで取得。多くのロボット製品納品実績を持つドゥリムロボティクスとのシナジー効果を狙う。
2017年	2月24日	ピクスタ	・ストックフォト販売のTopic Images Inc.の株式を取得し、子会社化。韓国低価格デジタル素材市場の拡大とシェア獲得を目指す。
	4月19日	日立オムロンターミナルソリューションズ	・韓国の紙幣処理機メーカー・シーテック(京畿道華城市)を買収。同社の技術力とグローバル顧客基盤の獲得で、グローバル展開を加速化。
	10月24日	日本ドライケミカル	・アルミニウム製消火器用部材製造の始興金属を4億5,800万円で買収。同部材を内製化することで、消火器製品群の拡充を図り、市場シェアを拡大する狙い。

年	発表日	企業名	概要
2018 年	12月7日	ベクトル	・マイクロアドの韓国子会社(ソウル市)の発行済全株式を取得し、子会社化することを決定。PRサービスやアドテクノロジーを活用したマーケティングサービスを展開。
	12月18日	三菱ガス化学	・アクティブ光ケーブルの開発販売を行うベンチャー企業・Optomindに出資、アクティブ光ケーブルの販売権を獲得。Optomindの技術力と、三菱ガス化学の成型技術・積層基板製造技術などを融合し、アクティブ光ケーブルの性能向上、コスト削減を図る。
	3月30日	レインズインターナショナル	・カッパ・クリエイトコリア(釜山市)の全株式取得を決議。コロナウィッドグループにおいて海外事業をレインズインターナショナルに集約。
	4月9日	キッツ	・工業用バタフライバルブメーカーのシーパスパイプライン(釜山市)の全株式を取得。同社とは2014年から同社製品を調達し、国内外で販売してきた関係にある。
	4月18日	JTC	・韓国での免税店事業展開のため、K-Boxの全株式を9億ウォンで取得。
	7月26日	Hamee	・子会社 Hamee Korea(ソウル市)がPNGホールディングスからのモバイルアクセサリブランド「PATCHWORKS」事業譲受を決議。グループの海外事業強化を狙う。
	8月20日	LITALICO	・スマート補聴器を開発するスタートアップ企業Olive Unionに出資。スマートフォンとの連携を前提として設計した安価で高品質なOlive Unionの補聴器を評価した。
2019 年	10月24日	ヒビノ	・Sama soundグループ3社の株式の一部を取得し、子会社化するための基本合意書締結を決議。3社の技術力・取引基盤を活用する。
	2月14日	LITALICO	・Olive Unionに追加出資し、戦略的アライアンスを締結。
	9月30日	Hamee	・子会社Hamee Koreaが主要仕入れ先のJEI DESIGN WORKSからブランド企画・デザイン人材を含む製品製造事業を譲り受けること決議。譲受金額は40億ウォン。プロダクト創出と製造原価低減を図る。
	12月20日	SKIYAKI	・韓国・日本における韓流アーティストのマネジメント事業やインフルエンサーマーケティング事業を行うAhago Co., Ltd.(ソウル市)の株式60%を取得。 ・韓国のインフルエンサーと連携し、韓国のエンターテインメント領域を軸とするアジア戦略の加速を進める。

(出所) 日本企業各社のプレスリリースより筆者作成。

②投資会社

年	発表日	企業名	概要
2011年	6月22日	オリックス	・ 未来アセット生命保険(ソウル市)に出資するために総額約3,000億ウォンの私募投資ファンドを設立。 ・ 韓国の生命保険市場は年12%で拡大し、今後も成長が見込まれる。
2012年	7月4日	サイバーエージェント・ベンチャーズ	・ 2012年8月にソウル市に投資拠点を開設。高いインターネット・スマートフォンの普及状況や豊富な企業家層からみて、韓国は非常に有望な市場と判断。韓国における投資・インキュベーション活動を本格的に展開する。
	12月6日	オリックス	・ STXグループでエネルギー事業を手掛けるSTX Energy(ソウル市)に資本参加する。最大49.9%の持分を取得する。韓国の電力市場での事業拡大を図る狙い。
2013年	7月29日	オリックス	・ STX Corporationの保有するSTX Energyの普通株式全てを一時的に追加取得。STXグループの財務構造改善の一環。
	10月4日	サイバーエージェント・ベンチャーズ	・ スマートフォン向けナビゲーションアプリケーション「KIMGISA」開発のLOCNALL,INC(ソウル市)に出資。 ・ 韓国での投資活動として、スマートフォン向けアプリケーションを企画・開発運営するベンチャー企業への投資を最重要と位置付けている。本投資はその一環。
2014年	5月12日	グローバル・ブレイン	・ 同社が運営するグローバル・ブレイン5号投資事業有限責任組合は、スマートフォン向けのカップル専用SNSアプリ「Between」を運営する韓国のVCNC, Inc.(ソウル市)に出資。VCNC, Inc.では日本国内におけるプロモーションの強化に加え、既存のプラットフォーム上で新しいサービスを展開予定。
	7月17日	オリックス	・ 現代ロジスティクス(ソウル市)の株式88.8%を約6,000億ウォンで取得する。 ・ オリックスは2012年にSTX Energy(現: GS E&R Corp.)へ資本参加するなど、韓国で投資事業を積極的に行っている。投資事業の専門性と韓国における戦略的パートナーシップとの融合を図り、投資先の企業価値の向上を目指す。
2015年	6月3日	ソフトバンク	・ 子会社を通じ、大手eコマース(電子商取引)サイト「クーパン」を運営するフォワード・ベンチャーズ(ソウル市)に10億ドルを出資。同社を革新的な企業と評価。
	12月28日	SBIホールディングス	・ 同社グループがイエロモバイル(ソウル市)に出資。グループの日本・東南アジアでの事業展開を支援。韓国での金融事業の協業も実施。
2016年	3月11日	SBIホールディングス	・ 子会社のSBIインベストメント코리아(ソウル市)が世界のバイオテクノロジー、ヘルスケアのベンチャー企業に投資するファンドを設立。ファンド規模は300億ウォン。
	7月19日	SBIホールディングス	・ 子会社のSBIインベストメント코리아(ソウル市)が、米国のベンチャーファンドのRedbadgeと共同で、Global Gateway Fundを設立。投資対象は主に米国進出を目指す韓国ベンチャー企業で、ファンド規模は400億ウォン。

年	発表日	企業名	概要
2017年	10月5日	マルハンベンチャーパートナーズ	・韓国の有望中小ベンチャースポーツ企業およびスポーツ関連プロジェクトに投資する「UTCスポーツ2号ファンド」へ投資。
	3月9日	SBIインベストメントコリア	・韓国政府系投資機関の韓国成長金融より「KONEX活性化ファンド2号」の委託運用会社へ選定。中小企業専用株式市場専用のKONEX市場への上場を目指すベンチャー企業、同市場の上場企業へ投資する。
	5月12日	ソフトバンクグループ	・同社の孫会社のソフトバンクベンチャーズは、スマートフォン部品など精密部品のトグ電子に70億ウォンを出資。トグ電子の精密加工技術などを評価。
	7月27日	ソフトバンクグループ	・同社の孫会社のソフトバンクベンチャーズは、インフルエンサー広告プラットフォームのマーケットインに15億5,000万ウォンを出資。
	10月19日	KDDI等出資ファンドなど	・グローバル・ブレインが運営するKDDIオープンイノベーションファンド、グローバル・ブレイン6号投資事業有限責任組合などが、店舗向けビッグデータ解析サービスのZOYIの第三者割当増資(4億5,000万円)を引き受け。
2018年	11月7日	SBIインベストメント	・「FinTechファンド」を通じ、DAYLI Financial Group Inc. (ソウル市)に出資。同社が進出計画中の日本・東南アジアなどでの協業や、事業展開支援を実施。
	2月12日	ソフトバンクグループ	・同社の孫会社のソフトバンクベンチャーズは、成人向け教育スタートアップのファストキャンパスに出資。
	2月12日	ソフトバンクグループ	・同社の孫会社のソフトバンクベンチャーズは、若年層向け簡便食のインテイクに30億ウォンを出資。
	6月14日	KDDIオープンイノベーションファンドなど	・グローバル・ブレインが運営するKDDIオープンイノベーションファンド、グローバル・ブレイン6号投資事業有限責任組合が、モバイルに特化したホテル・レストラン予約サービスを行うDAILY CO., LTD.(ソウル市)に出資。
	8月16日	ソフトバンクグループ	・同社の孫会社のソフトバンクベンチャーズは、サッカー映像分析プラットフォームのビプロイレブンに出資。市場の潜在力、高い顧客満足度、製品の汎用性などに注目。
2019年	7月19日	ソフトバンクグループ	・アーリーステージのスタートアップ企業に対して、アジアを中心としてグローバルに投資を行うことを目的に「グロース・アクセレレーション・ファンド」を設立。ファンドには同社、ソフトバンクコリア、ソフトバンクベンチャーズアジアの他、韓国年金機構などの機関投資家が出資者として参画。

(出所) 日本企業各社のプレスリリースより筆者作成。

②その他

年	発表日	企業名	概要
2014年	12月25日	バンドー化学	・韓国で自動車部品事業、産業資材事業を組み合わせた事業活動を推進し事業基盤の強化を図るため、韓国における子会社・孫会社の再編。
2015年	6月30日	堀場製作所	・韓国子会社ホリバ・コリア(京畿道富川市)とホリバ・オートモーティブ・テストシステムズ(ソウル市)を合併。韓国での自動車事業を一本化することで顧客対応のスピードや提案力を向上させる。
2017年	1月10日	オムロン	・ソウル市に韓国地域本社を設立。韓国は顧客が集積する重要国で、人件費高騰、生活習慣病患者増加などで、事業拡大が見込まれる。
2018年	2月23日	東京製鐵	・東国製鉄(ソウル市)との資本・業務提携を決定。両社は約1%の株式を相互保有する。相互の強みを活かして電炉鋼材の一層の普及などを図る。
	6月28日	デンソー	・韓国のグループ会社3社を経営統合。自動車部品の開発から製造、販売まで一貫して行い、経営のスピードを向上させる狙い。
	11月7日	UKCテクノソリューション	・韓国子会社2社(ソウル市)を合併し、運営を一本化、事業強化・業務効率化を図る。

(出所) 日本企業各社のプレスリリースより筆者作成。

補論 日韓の直接投資統計の概説

日本の対韓直接投資に関する統計として複数の統計がある。ここでは、それぞれについてその特徴を概説する。

(1) フロー統計

日本の対韓直接投資のフローを示す統計として、韓国・産業通商資源部「外国人直接投資統計」のほか、韓国銀行、財務省・日本銀行が発表する両国の国際収支ベースの統計がある。これらのうち、本稿では長期間にわたって業種別に統計が捕捉できる産業通商資源部「外国人直接投資統計」(実行ベース)を中心に使用した。各統計の概要は次のとおりである。

①韓国・産業通商資源部「外国人直接投資統計」

産業通商資源部では海外からの直接投資受入れ実績について「外国人直接投資統計」として発表している。同統計の根拠法は外国人投資促進法である。同法第2条第4項で規定される韓国企業の株式等を獲得する場合の直接投資の定義について、同法施行令(第2条第2項)は「投資金額が1億ウォン以上で、以下の各項目のいずれかに該当するもの」と規定し、具体的な項目として株式総数・出資総額の10%以上を所有、役員派遣契約の締結などを挙げている。同統計は投資の回収分を控除していないグロスベースの統計である点や再投資収入を計上していない点などで国際収支ベースの統計と異なる。

公表されている統計値は「申告ベース」(外国人投資促進法第21条第1～2項、同施行令第27条、同施行規則第17条第1～2項に基づく投資予定申告金額)の申告件数と申告金額、「実行ベース」(韓国国内銀行に送金して投資を実行したもので、韓国語原文では「到着」ベースと表記)の企業数と実行金額の合計4種類である。なお、投資企業名などの企業情報は一切、公表していない。

統計値は産業通商資源部のデータベースから1962年以降、国別・業種別などの集計軸でダウンロードできる。このうち、業種別については韓国標準産業分類(KSIC)に基づき、大分類、中分類、小分類、細分類の4段階で集計できる。

韓国政府では、産業通商資源部が毎年の投資誘致目標額を申告ベースで掲げるなど、申告ベースを重視している。しかし、申告しても実行されない直接投資が少なくないため、申告ベースの統計が実態を示しているとは言い難い。よって、本稿では実行ベースの統計値を使用した。ちなみに、2019年までの地域・国別の直接投資受入れ累計額について、申告ベースに対する実行ベースの比率をとると、日本は74.5%、米国は42.9%、EUは82.2%、中国は42.6%、全世界では63.7%となった。日本から申告された直接投資は実行される割合が相対的に高いものの、それでも実際に直接投資が実行されるのは申告額の4分の3にとどまっている。

また、申告ベースと実行ベースでは申告ベースが一定のタイムラグを持って先行することが予想されよう。しかし、日本の対韓直接投資について2000年第1四半期から2019年第4四半期の四半期別データで両者の時差相関係数を取ると、0期ラグ0.779、1期ラグ0.371、2期ラグ0.375、3期ラグ0.246、4期（1年）ラグ0.284となり、予想とは異なり申告ベースの直接投資額の先行性は認められず、申告ベース、実行ベースが同時に変化する同時相関関係が強い。

②韓国銀行「地域別資本収支・金融計上」

韓国銀行では毎年、IMFの国際収支マニュアル（BPM6）に準拠した地域別国際収支を公表している。地域区分は米国、中国、日本、EU、東南アジア、中東、中南米、その他の8区分で、これにより国際収支ベースの日本からの直接投資受入れ額（ネットベースのみ）が捕捉できる。ただし、業種別数値は記載されていない。

③財務省・日本銀行「国際収支統計」

財務省・日本銀行はBPM6に準拠した国際収支統計を公表している。ただし、国別・業種別対外直接投資の数値が捕捉できるのは2014年以降に限られており、また、公表されているのはネットベースのみである（国別には実行・回収・ネット別に掲載されている）。

(2) ストック統計

日本の対韓直接投資のストックに関連する統計として、産業通商資源部「外国人直接投資統計」(累計, 実行ベース), 韓国・国税庁「国税統計年報」, 韓国銀行「地域別資本収支・金融計上」, 財務省・日本銀行「本邦対外資産負債残高統計」がある。

①韓国・産業通商資源部「外国人直接投資統計」

産業通商資源部「外国人直接投資統計」における累計件数・金額はストック統計としても活用できる。統計の特徴については前述のとおりである。

②韓国・国税庁「国税統計年報」

国税庁は「国税統計年報」の中で外資系企業（韓国語表記では「外国人投資法人」）の数を毎年、公表している。企業数は主要国・地域（米国、英国、ドイツ、フランス、スイス、日本、香港、シンガポール、中国、オーストラリア、その他）別で捕捉できる。同年報は同じ方法で支店など（韓国語表記では「外国法人」で、「外国に本店または主事務所を置く法人」と定義している）についても企業数を公表している。

③韓国・産業通商資源部「外国人投資企業情報」

産業通商資源部では「外国人投資企業情報」としてウェブサイトにも外資企業リストを公開している。これによると、2019年12月末現在、在韓日系企業数は2858社となっている。しかし、このリストにはすでに日本企業が資本を引き揚げた企業が掲載されている事例も含まれている。よって、リストの在韓日系企業数は実態を上回っていると考えべきである。

④韓国銀行「地域別国際投資対照表」

韓国銀行では韓国銀行法第86条に基づき、IMFの国際収支マニュアル（BPM6）に準拠した地域別国際投資対照表（IIP）を毎年、公表している。地域区分は、米国、中国、日本、EU、東南アジア、中東、中南米、その他の8区分で、これにより国際収支ベースの日本からの直接投資残高が捕捉できる（ただし、全体のみで業種別には捕捉できない）。

⑤財務省・日本銀行「対外直接投資残高（地域別・業種別）」

財務省・日本銀行では「対外直接投資残高（地域別・業種別）」を毎年発表している。同統計では国別業種別の対外直接投資残高の捕捉が可能である。

本書は「クリエイティブ・コモンズ・ライセンス表示-改変禁止4.0国際」の下で提供されています。
<https://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/deed.ja>



執筆者一覧（執筆順）

あ べ まこと
安倍 誠（アジア経済研究所新領域研究センター長）

おく だ さとる
奥田 聡（亜細亜大学アジア研究所教授）

よしおか ひで み
吉岡 英美（熊本大学法学部教授）

わたなべ ゆういち
渡邊 雄一（アジア経済研究所地域研究センター東アジア研究グループ）

もももと かずひろ
百本 和弘（中曽根平和研究所主任研究員）

〈表紙写真〉

Busan harbour.

Wikimedia Commons, Author-Henri Berqius

([https://commons.wikimedia.org/wiki/File:](https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Busan_harbour.jpg)

Busan_harbour.jpg)

日韓経済関係の新たな展開

EPUB版 2021年3月5日発行

オンデマンド版 2021年3月19日発行

編 者 安倍 誠

発 行 独立行政法人日本貿易振興機構 アジア経済研究所

〒261-8545 千葉県千葉市美浜区若葉3丁目2番2

(電話) 043-299-9735

ISBN 978-4-258-04644-7



Changes in Economic Relations between Japan and Korea